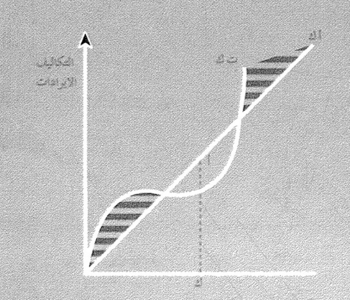
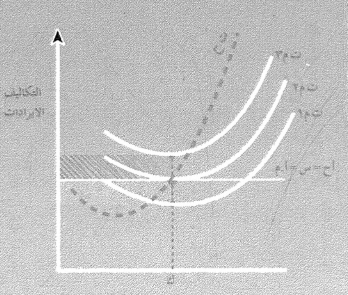
الاقتصاد الجزئي

تحليل نظري وتطبيقي

تأليف

الاستاذ المشارك

د . كاظم جاسم العيساوي

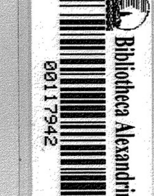
الاستاذ المساعد

د . محمود حسين الوادي

١٩٩٩

دار المستقبل للنشر والتوزيع

عمان ـ الأردن



الاقتصاد الجزئي

تحليل نظري وتطبيقي

الاقتصاد الجزئي

تحليل نظري وتطبيقي

تاليف

الاستاذ المشارك

الدكتور كاظم جاسم العيساوي

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية

جامعة الزرقاء الأهلية

الاستاذ المساعد

الدكتـور محمـود حسين الـوادي

رئيس قسم ادارة الاعمال

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية

جامعة الزرقاء الأهلية

الطبعة الأولى

1420 هـ - 1999 م

دار

المستقبل للنشر والتوزيع

عمان 11118 الأردن

ص.ب 184248 تلفاكس 4658263

الطبعة الأولى

1420هـ 2000م

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(1999/8/1466)

رقم التصنيف : 388,5

المؤلف ومن هو في حكمه : كاظم جاسم العيساوي، محمود الوادي.

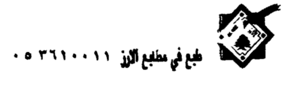
عنوان الكتاب : الاقتصاد الجزئي

الموضوع الرئيسي : 1- العلوم الاجتماعية.

2- الاقتصاد الجزئي.

بيانات النشر : عمان / دار المستقبل.

تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية.


طبع في مطابع الارز ٠٥٣٦٦١٠٠١١

الاهداء

إلى والديّ ..... تحية وعرفاناً

وإلى المرحومات .....

زوجتي أم عبير وأبنـتي عبير وبان رحمة ومغفرة وجنـة عرضها السموات والأرض التي أعدت للمتقين .

المؤلف

د. كاظم جاسم علي

******

إلى والديّ ﴿ وقل ربِّ ارحمهما كما ربياني صغيرا ﴾

وإلى زوجتي وأولادي الأعزاء

المؤلف

د. محمود الوادي

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

على الرغم من أن علم الاقتصاد يعتبر من العلوم الحديثة نسبياً مقارنة بالعلوم الأخرى، إلا أنه تطور وبشكل سريع، نتيجة للإهتمام الكبير الذي حظي به من قبل العديد من المفكرين والسياسيين والاقتصاديين، نظراً لاختصاصه وارتباطه بمعالجة أهم مشكلة واجهت ولا زالت تواجه بني الانسان، الا وهي المشكلة الاقتصادية.

لذا بات ضرورياً على الطالب والقارىء الذي يرغب بالتعرف على أساسيات هذا العلم، أن يبدأ أولاً بدراسة الاقتصاد الجزئي، بإعتباره يمثل حجر الأساس في علم الاقتصاد بصورة عامة والنظرية الاقتصادية بصورة خاصة.

وعلى الرغم من تعدد المصادر والكتب المطروحة للتداول في مجال الاقتصاد الجزئي، إلا أنها لا زالت قليلة، إذا أخذنا بالاعتبار أن كل كاتب أو باحث إقتصادي قد تناول الموضوع من زاويته الخاصة مُركزاً على جوانب دون الجوانب الأخرى.

ومن هذا المنطلق ومن خلال تجربتنا في مجال تدريس هذه المادة ولعدة سنوات، ومن خلال إطلاعنا على العديد من تلك المصادر، فقد وجدنا أن مادة الاقتصاد الجزئي بحاجة الى مزيد من الدراسة والتحليل لسد التغيرات الموجودة في هذه المادة، إضافة الى ضرورة اعتماد اساليب جديدة ومتطورة في التحليل والدراسة، كإستخدام الأساليب الرياضية والجداول والرسوم البيانية، إضافة الى الحاجة للتطبيقات العملية حتى الحالات والمواضيع، كل ذلك من أجل تقديم هذه المادة بأسلوب قد يساعد الطالب والقارىء على فهم واستيعاب العديد من المفاهيم الاقتصادية والتي قد يصعب فهمها واستيعابها اعتماداً على التحليل النظري .

لقد تضمن هذا الكتاب ستة فصول، خُصص الفصل الأول لتوضيح بعض المفاهيم الاقتصادية كعلم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية .

أما الفصل الثاني فقد خُصص لمعالجة نظرية الاثمان وما يتعلق بها من نظرية الطلب والعرض والمرونات وصولاً الى تحديد السعر في السوق الحرة.

وقد خصص الفصل الثالث لمعالجة موضوع تحليل سلوك المستهلك سواء باستخدام اسلوب المنفعة أو باسلوب منحنيات السواء وصولاً الى تحديد نقطة توازن المستهلك.

أما الفصـل الرابع فقد خُصـص لمعالجة نظرية الانـتاج وما يتعلـق بها من دوال الإنتاج وقانون الغلة المتناقصة ومراحل الانتاج وصولاً الى تحديد المرحلة المثلى.

أما الفصل الخـامس فقد خُصص لمعالجة مـوضوع نظرية المنشـأة والتـي تتعلق بتحليل كل من الايرادات والتكاليف، سواء في المدى القصير أو في المدى الطويل.

بينـما خُصص الفـصل السادس لمعـالجة موضوع تـوازن المنشـأة (المنـتج) وفي الاسواق المختلفة وسواء في المدى القصير أو في المدى الطويل.

ولا يسعنا في النهاية، إلا أن نتقدم بالشـكر والتقدير الى كل من مَدّ لنا يد العون والمساعدة علـى إخراج هذا العمل الى حيز الـوجود، ونشير بالشكـر الجزيل الى أفراد عوائلنا لما عانوه من متاعب وتحمل الصبر خلال مراحل إعداد هذا الكتاب.

وأخيراً وليـس آخراً نقول ان الحمد لـله رب العالمين والشـكر على جزيل فـضله وعلى الصبـر الذي منحنا إياه لمواصلـة هذا العمل الدؤوب والذي أثمر عـن هذا الكتاب الذي يمكـن أن يكون بمثـابة إضافة وهديـة متواضعـة للطالب والـقارىء والى المكـتبة العربية.

المؤلفان

١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م

الفصل الأول

١- علم الاقتصاد

١-١ طبيعة علم الاقتصاد

يعتبر علم الاقتصاد احدى العلوم الاجتماعية التي تهتم بدراسة السلوك الانساني، أي كيف يحصل الانسان على وسائل عيشه واستمرار وجوده.

لذا يمكن القول أن السلوك الاقتصادي رافق الانسان منذ ظهوره الأول. حيث سعى الانسان القديم أولاً من أجل ايجاد وتوفير الوسائل التي تكفل عيشه واستمرار وجوده، تلك الوسائل التي تتمثل بالحصول على الغذاء والملبس والمسكن وبشكلها البدائي.

وبتطور الحياة وتعقدها تدريجياً وتكون المجتمعات ثم ظهور التنظيمات السياسية والاجتماعية، والتي كان من مهمتها الأولى ايجاد الوسائل التي تكفل معيشة افرادها.

وعلى الرغم من بساطة المشكلة الاقتصادية التي واجهت الانسان في المجتمعات القديمة، إلا أن جوهر تلك المشكلة هو نفسه الذي يواجه الانسان في الوقت الحاضر، وهذا يعني أن الانسان يجتهد على البيئة والمحيط الذي يعيش فيه لعلاج مشكلته الاقتصادية والتي رافقت الانسان منذ القدم والتي اصبحت الشغل الشاغل للحكومات والدول وللعديد من المختصين والساسه، والتي طغت على العديد من المشاكل نظراً لتعقدها وأهميتها وأصبحت بحاجة الى حلول ملائمة لها.

من ناحية أخرى يمكن القول أن المشكلة الاقتصادية التي تعتبر جوهر علم الاقتصاد هي أساس لظهور العديد من المشاكل الأخرى، كالمشاكل السياسية والاجتماعية، فمثلاً مشكلة البطالة هي مشكلة اقتصادية في جوهرها ولكن اذا لم يتم معالجتها قد تؤدي الى بروز مشاكل اجتماعية أو سياسية .

لذا فإن دراسة علم الاقتصاد في الوقت الحاضر اصبحت ضرورة لازمة لكل فرد – ليس للمختصين فقط – فإضافة الى كونها علم ونظريات وقوانين، فإنها اصبحت نوع من الثقافة التي يحتاجها كل فرد واعي لإنها تتعلق بمعالجة مشاكل تتعلق إما بحياته اليومية أو بالمحيط الذي يعيش فيه، لذا فالحاجة ماسة لهذه الدراسة.

إذا أخذنا بعين الاعتبار تعقد المشاكل الاقتصادية يوماً بعد آخر سواء على مستوى الفرد، العائلة، الدولة وعلى المستوى العالمي، نتيجة للتقدم التكنولوجي والعلمي وما

رافق ذلك من تطورات واحداث اقتصادية كبيرة، تلك الاحداث التي لم ينحصر تأثيرها على البلدان التي ظهرت فيها وإنما امتد ليشمل جميع دول العالم، نتيجة لثورة الاتصالات والمعلومات التي جعلت العالم وكأنه قرية صغيرة على الرغم من ترامي اطرافه، وهذا يعني أن المشاكل الاقتصادية التي اخذت تظهر في طرف من العالم اخذت تنتقل وبسرعة كبيرة الى الطرف الآخر، ومن تلك الاحداث التي يشهدها عالم اليوم العولمة، التكتلات الاقتصادية، اعادة الهيكلة الاقتصادية على المستوى العالمي، الخصخصة، الدعوة الى عدم تدخل الدولة .. الخ. هذه الاحداث الاقتصادية العالمية لا بُد وأن تجد لها صداً وتاثيراً على كافة المجتمعات وحتى على مستوى الفرد.

من هنا تظهر أهمية دراسة علم الاقتصاد كعلم يختص بدراسة وتحليل تلك الظواهر والمشاكل وايجاد الحلول الملائمة لها أو التخفيف من حدتها.

١-٢ نطاق علم الاقتصاد

أوضحنا سابقاً أن الاقتصاد هو أحد العلوم الاجتماعية الذي يهتم بدراسة السلوك الانساني ولأن معظم العلوم الاجتماعية تهتم بدراسة السلوك الإنساني، لذا اصبح من الضروري تحديد المجال الذي يهتم به علم الاقتصاد من أجل تمييزه عن العلوم الاجتماعية الأخرى .

وبصورة عامة يمكن القول أن علم الاقتصاد يهتم بمعالجة المشاكل التي تواجه الفرد وهو يمارس نشاطه اليومي، وقد يتبادر في ذهنه مجموعة من التساؤلات منها ما تخصه ومنها ما يخص المحيط الذي يعيش فيه والقسم الآخر يخص العالم ومن تلك التساؤلات :

- كيف يُنتج ناتج معين؟ ما هي العناصر التي أُستخدمت في العملية الانتاجية؟
- كم يُنتج من ناتج معين؟
- كيف يوزع هذا الناتج؟ لمن يوزع؟
- هل هناك عدالة في توزيع الناتج بين المساهمين في الانتاج؟
- هل هناك عدالة في التوزيع بين أبناء المجتمع؟
- كيف يحصل الفرد على دخله النقدي؟ كيف يوزع ذلك الدخل بين حاجاته

المختلفة؟ هل دخله كافياً للحصول على ما يحتاجه من سلع وخدمات؟ اذا لم يكن كافياً فما هي طبيعة المشكلة التي يواجهها؟ ما هو الحل لتلك المشكلة؟

- لماذا ترتفع اسعار بعض السلع دون البعض الآخر؟ ولماذا ترتفع الاسعار كلها احياناً أخرى؟ ما هو أثر ذلك الارتفاع على سلوك الافراد؟
- لماذا هناك دول غنية وأخرى فقيرة؟
- ما هو السبب الرئيسي للصراعات بين الافراد والأقاليم والدول؟
- ما هو السبب الرئيسي للفقر وما نتائجه؟
- ما هو اثر النقود في النشاط الاقتصادي؟
- كيف تنتقل السلع بين دول العالم، وكيف تتم تسويه التبادلات الدولية؟
- هل تستطيع دولة أن تعيش بمعزل عن العالم؟
- هل الافضل أن يترك النشاط الاقتصادي للدولة أم أن يُترك للنشاط الخاص.

وعادة فإن كلاً من هذه التساؤلات السابقة يمثل مشكلة اقتصادية تتطلب حلاً. وهنا لا بُد من الأخذ بنظر الاعتبار أنه مهما بلغ اهتمام الفرد والمجتمع والدول لمعالجة هذه المسائل فإنه لا يتوقع الوصول الى إجابات أو حلول شافية، لكن علينا أن ندرك أن معالجة تلك المسائل والموضوعات تدخل في نطاق علم الاقتصاد، وسوف يحدد ذلك النطاق بصورةٍ أفضل وأوضح عند التعرض الى مفاهيم علم الاقتصاد.

١-٣ التطور التاريخي لعلم الاقتصاد

لقد ارتبط تطور علم الاقتصاد كغيره من العلوم الاجتماعية والانسانية الأخرى بتطور الانسان والمجتمع الذي يعيش فيه على مر التاريخ ويعود هذا التطور الى مجموعة الاجتهادات الفكرية التي يقسمها الاقتصاديين تبعاً للتغيرات الاقتصادية التي كانت تسود كل مجتمع في كل فترة من فترات التاريخ وذلك فيما يتعلق بالمشاكل الاقتصادية التي يعيشها كل مجتمع.

ومن هنا فالاقتصاد وان كان حديث العهد كعلم، إلا أنه كمهنة وفكر وقضية يعتبر قديم قدم التاريخ الانساني نفسه، حيث أن المشكلة الاقتصادية واجهت الانسان منذ ظهوره الأول والذي حاول بأساليبه وأدواته البسيطة المتاحة لديه أن يجد لها حلاً أو

يعالجـها بشكل أو بآخـر، حيث شغلت الـظواهر والمشاكل الاقـتصادية على الـرغم من بساطـتها جانباً مـن اهتمام المفـكرين والفلاسفـة القدماء منـذ زمن بعيد وذلك يـظهر واضحاً في تاريخ الحـضارات القديمة كحضارة الاغريق والـرومان سواء كان ذلك في عهد افلاطون أو ارسـطو، إذ اعتبر افلاطون أن البحـث في طبيعة الجماعـة الاقتصادية هو عصب وأساس الفلسفة السياسية، أما ارسـطو فقد وقف وقفات تحليلية أمام بعض المشكلات والظـواهر الاقتصادية، حتى أن البعـض يعتبره أول الفلاسفة الـقدماء الذين وضعوا ما يمكن تسميته ببذور نظرية اقـتصادية قادرة على تحليل الظواهر والمشكلات خصوصاً ما يتعلـق منها بالشؤون الاقتصادية الكلية، وهذا يـعني أنه في زمن القرون القديمـة كانت هناك افـكار اقتصاديـة ولكنها كانـت متناثرة هـنا وهناك، لأن المشـكلة الاقتصادية لم تـكن بتلك الدرجة من التعقـيد الذي يتطلب المزيد من الدراسـة والتحليل والتفكير هذا من ناحية، ومن ناحية أخـرى يمكن القول إن اغلب اهتمام هؤلاء المفكرين والفلاسفة انصب على الـتفكير في المسائل الأكثر أهمية كالمسائل الاخـلاقية والفلسفية والسياسية.

أما في الـقرون الوسطى التـي سادت فيها سـيطرة الكنـيسة، وفي بداية الـعصر الاسلامي، فقد تطور الاهتمام بالمسائل الاقتصـادية لكنه لم يصل الى مستوى الاهتمام بالمسائل الاخلاقية، الفلسفية والدينيـة، حيث كانت هناك العديد من الافكار الاقتصادية لكنها لم تكن منظمة ولذا فإنها لـم ترتقي لأن تكون علماً، ويلاحظ هنا أن الاسلام قدم الكثير من التوجيهات والاحكام التي تختص بتنظيم الشؤون المعاشية والاقتصادية لبني البشر طـبقاً لما جاء به الـقرآن الكريم والسنة الـنبوية الشريـفة، إضافة لما قدمـه المفكر الاقتصادي الاسلامـي ابن خلدون في القرن الرابع عشـر وخاصة فيما يتعلـق بنظرية القيمة والذي يعتبر بحق المصدر الاساسي للـقيمة، وكذلك في مجال السعر العادل، كما نظهر المساهمات الفكرية في تلك الفترة في فـكر المقريزي وبخاصة فيما يتعلق بمعالجة الظواهر النقدية.

ثم بعـد ذلك ظهرت ما يسـمى بالمدرسة التـجارية (الماركانـتيلية)، والتـي ظهرت اعقاب الـقرون الوسطـى وحتى منـتصف القـرن الثامن عـشر، وكان من أهـم الافكار الاقتصادية التي جاءت بها تلك المدرسة هي :

أ- اعطت أهمية للتجارة اكثر من باقي النشاطات الأخرى.

ب- أن قوة الدولة ومركزها يتحدد بما تملكه من معادن نفيسة كالذهب والفضة والتي يمكن الحصول عليها من خلال تحسين تجارتها مع العالم الخارجي ومن أجل ذلك كان لا بُد على الدول أن تسعى لزيادة صادراتها وتقليل استيراداتها من السلع المختلفة من أجل الحصول على فائض في ميزانها التجاري وبهذه الطريقة يمكن للدولة أن تساعد في تراكم المعادن النفيسة.

جـ- الاهتمام بدور الدولة وقوتها وعدم الاهتمام في حياة الفرد.

د- الدعوة الى حرية التجارة.

وبعد ذلك ظهرت ما يُسمى بالمدرسة الطبيعية (الفيزوقراط) Physiocracy School. ظهرت هذه المدرسة في فرنسا خلال الفترة (١٧٥٦-١٧٧٨م) وكان من روادها الاقتصاديون الفرنسيون، أمثال فرانسوا كيناي (F. Qusnay)، ومن أهم الافكار التي جاءت بها هذه المدرسة هي :

أ- التأكيد على أهمية الزراعة وانها المهنة الوحيدة المنتجة، أما باقي المهن فهي في خدمة الزراعة - حيث انهم اعتبروا أن الأرض المصدر الرئيسي للانتاج.

ب- الدعوة للحرية الاقتصادية.

جـ- الدعوة الى عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

د- توفر قناعة تامة بوجود قوانين طبيعية تحكم السلوك الانساني في مختلف مجالاته.

هـ- استخدموا اسلوب التجميع في التحليل الاقتصادي الذي تمثل في اعتماد الجدول الاقتصادي الذي ميز فيه كيناي بين طبقات المجتمع الثلاث (الزراع، الصناع، والتجار).

ثم بعد ذلك ظهرت مدرسة أخرى هي ما يطلق عليها بالمدرسة الكلاسيكية Classical School، والتي من روادها آدم سميث، ريكاردو، جون ستيوارت مل، مارشال، وظهرت هذه المدرسة في الفترة ١٧٧٦ - حتى الثلاثينات من هذا القرن. هذه المدرسة تعتبر بداية لظهور الفكر الاقتصادي المنظم وقد رافق ظهورها قيام الثورة الصناعية والتي ترتب عليها دخول الآلة حيز الانتاج وما ترتب عليها من زيادة كبيرة وهائلة في الانتاج والاتجاه نحو التخصص وتقسيم العمل ومن زيادة في الاستخدام

الى تغير هدف الانتاج من الاكتفاء الذاتي الى هدف التبادل، تلك الاحداث التي رافقها بروز العديد من المشاكل الاقتصادية، سواء ما يتعلق منها بالانتاج والاستخدام والأجور. وكان لابد من معالجة تلك المشاكل وإيجاد الحلول الملائمة لها التي أخذت تزداد تعقيداً، هذا مما دفع العديد من المختصين والمفكرين لمعالجة تلك المشاكل، فقد ظهرت فعلاً بعض الدراسات التي تختص بمعالجة مثل تلك المشاكل، والتي منها الكتاب الذي أصدره (آدم سميث) الذي يُعتبر المؤسس الأول لتلك المدرسة والمؤسس الأول لعلم الاقتصاد، ذلك الكتاب خُصص بالكامل لمعالجة العديد من المسائل الاقتصادية والذي سماه (بحث في طبيعة الثروة واسبابها) (ثروة الأمم) والذي صدر عام ١٧٧٦م.

لذلك يمكن القول، أن البداية الأولى لظهور الاقتصاد كعلم مثل باقي العلوم الأخرى كانت على يد الاقتصادي (آدم سميث) وذلك عام ١٧٧٦م، وقد استمرت آراء هذه المدرسة حتى أزمة الركود العالمي الذي سادت خلال الفترة (١٩٢٩-١٩٣٣). وكان من أهم الافكار التي جاءت بها المدرسة الكلاسيكية هي :

أ- الدعوة للحرية الفردية والملكية الخاصة.

ب- عدم الحاجة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

جـ- أن المنفعة الشخصية، هي الحافز الذي يدفع الفرد للقيام بنشاط اقتصادي معين.

د- أعطى أهمية للتحليل الجزئي.

هـ- أن من يسعى لتحقيق مصالحه الخاصة، فهو يحقق مصلحة عامة بصورة غير مباشرة، وهذا يعني أنه ليس هناك تعارض بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة.

و- ركزوا على أن قوة الدولة تنبع من مقدار ما تملكه من أيدي عاملة ومقدرتها على الانتاج وليس على ما تملكه من معادن نفيسة.

ز- نادوا بفكرة اليد الخفية في تحقيق التوازن الاقتصادي من خلال ما يسمى بجهاز الثمن (العرض والطلب) دون الحاجة الى تدخل الدولة.

ثم ظهرت فيما بعد ما يُسمى بالمدرسة الحديثة، التي جاءت بعد فشل الافكار التي جاءت بها المدرسة الكلاسيكية في معالجة أزمة الركود العالمي، تلك الأزمة التي كادت

أن تودي الى انهيار النظام الرأسمالي، لولا ظهور بعض المتحمسين له، والذين حاولوا اسناده، ومنهم الاقتصادي الانجليزي كينز (جونماينرد كينز)، الذي أحدث ثورة ضد الفكر الكلاسيكي، حيث جاء بمفاهيم وآراء مغايرة تماماً لما جاءت به المدرسة الكلاسيكية، وكان من أهم الآراء التي جاء بها كينز هي :

أ- ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وخاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية.

ب- أن التوازن في الاقتصاد لا تحكمه عوامل طبيعية، بل عوامل غير طبيعية يمكن السيطرة عليها. كما أن التوازن في الاقتصاد القومي يمكن أن يتحقق عند أي مستوى من مستويات الاستخدام وليس فقط عند مستوى الاستخدام الشامل.

جـ- توجيه الاهتمام نحو المسائل والمشاكل الاقتصادية الكلية كالمسائل المتعلقة بالنمو والتنمية والاستخدام والدخل وبمعالجة الظواهر الاقتصادية كالمشاكل المتعلقة بالتضخم والركود الاقتصادي وبأهمية النقود والسياسات النقدية والمالية في النشاط الاقتصادي والاقتصاد القومي.

وكان من ضمن المدارس الفكرية الاقتصادية التي ظهرت في بداية هذا القرن هي المدرسة الاشتراكية التي ظهرت اعقاب الثورة الروسية في الاتحاد السوفيتي السابق، التي جاءت بأفكار وآراء جديدة كان لها تأثيرها في علم الاقتصاد، خاصة تأكيدها على الجوانب والدراسات والتحليل الكمي وإدخال الرياضيات والاحصاء في التحليل الاقتصادي.

١-٤ مفاهيم علم الاقتصاد

لقد تطور مفهوم علم الاقتصاد بتطور الزمن، وهذا يعني أن علم الاقتصاد لم يكن علماً ساكناً، وإنما مثله مثل باقي العلوم الأخرى التي سبقته في هذا المجال.

لقد ظهرت تعاريف متعددة لعلم الاقتصاد منها ما يلي :

١- حيث عرفه آدم سميث بأنه (علم الثروة)، أي العلم الذي يهتم بإنتاج الثروة وتبادلها وتراكمها.

٢- كما عرفه الفريد مارشال في كتابه مبادىء الاقتصاد المنشور عام ١٨٩٠م «بأنه

العلم الـذي يدرس سلوك الانسان وهو يمارس اعـماله اليومية»، أي كيـف يحصل الانسان على دخله، وكيف يستخدم ذلك الدخل.

٣- أما الاقتصادي ويكستيد فقد عرف علم الاقـتصاد بأنه «العلم الذي يختص بدراسة المبادىء العامة لادارة الموارد الاقتصادية سواء كانت للفرد، المشروع، أو الدولة.

٤- أما الاقتـصـادي (بيجـو) فـقد عـرفه فـي كتـابـه (اقتصـاديات الرفـاهية) The Economics of Welfare المنشور عام ١٩٢٠م بأنه «الـعلم الذي يختص بدراسة الرفاهية الاقتصادية».

٥- ومن الـتعاريف الأخـرى هو التـعريف الذي جـاء به البـروفيسـور اللورد روبيـنز (Lional Robbins)، الذي يعـتبر من اكثـر التعاريف انـتشاراً واتساعـاً، حيث عرف علم الاقتصاد بأنه ذلك «العلم الذي يـهتم بدراسة السلوك الانساني كعلاقة بين الأهداف المتعددة وبين الوسائل النادرة ذات الاستعمالات البديلة».

وبصورة عامة، يمـكن القول أن جميع التعـاريف السابقة ركزت علـى الجوانب المادية، حيث ركزت على الثـروة وتراكمها وإدارة الموارد والرفاهية الاقتصـادية، لكن كما هو معروف فإن حاجات الانسـان لا تنحصر بالحاجات المادية فقط، بل تتعداها الى الحاجـات غير الماديـة والتي قـد تحظى في بـعض المجتمـعات باهـتمام اكثـر من الجوانب المادية .

٦- أما أوسـكار لانجـه Oskar Lange فقد عـرف الاقتصاد فـي كتابه «الاقـتصاد السيـاسي Political Economy» بأنـه «علـم قوانـين النـشاط الاقـتصـادي الاجتماعية والتي تحكم انتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين».

١-٥ علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

يمكن القول أن هناك علاقة وثيقة بين علـم الاقتصاد والعلوم الأخرى خاصة بينه وبين العلـوم الاجتماعية الأخـرى، كعلم النفس، الاجـتماع، القانون، الادارة، الـسياسة، اضافة الى علاقته ببعض العلوم الطبيعية كالرياضيات والاحصاء، حيث يمكن القول :

١- أن هناك علاقة وثيقـة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة، فالـسياسي الجيد لا بد أن يعرف شيئاً عن بعض المسائل الاقتصادية، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن اكثر المشاكل التي يواجهها رجل السياسة هي المشـاكل الاقتصادية لذا لا بد أن يكون على المام

ومعرفة ببعض المسائل الاقتصادية، حتى عندما يرغب في اتخاذ قرار معين خاصة إذا ما كان يتعلق بمعالجة مشكلة اقتصادية أن يكون هذا القرار حكيماً وعقلانياً. وفي نفس الوقت لا بد أن يكون الاقتصادي على معرفة ببعض القوانين والتشريعات وعلى طبيعة الفلسفة التي يؤمن بها النظام السياسي القائم لكي يبني تحليلاته في معالجة بعض المسائل الاقتصادية بما يتناسب مع طبيعة تلك الفلسفة وليس مخالفاً لها.

٢- كما أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم الادارة، تلك العلاقة التي تظهر واضحة كون عنصر التنظيم هو عنصر من عناصر الانتاج والمسؤول عن اختيار التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج الأخرى للوصول الى هدف المنتج أو المنشأة، علماً بأن نظرية الانتاج تعتبر من ضمن النظريات الاقتصادية لكن لا بد للادارة الجيدة أن تكون على علم والمام بالمسائل المتعلقة بالانتاج. وهذا يعني أنه لا بد للادارة أو للمدير الجيد أن يكون على علم ومعرفة بالعديد من المسائل الاقتصادية التي تواجهه في حياته العملية، كما لا بد للاقتصادي أن يكون على علم ومعرفة بالعديد من المسائل الادارية، لهذا نلاحظ أن طلاب الادارة لا بد أن يدرسوا الاقتصاد، وطلاب الاقتصاد لا بد أن يدرسوا بعض المواضيع الادارية.

٣- كما أن هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم النفس فكلاهما يهتم بدراسة السلوك الانساني ولو من زوايا مختلفة، فالباحث الاقتصادي في حاجة ماسة في التعرف على رغبات الافراد وميولهم نحو سلعة معينة دون غيرها من أجل توجيه الموارد المحدودة لانتاج تلك السلع دون غيرها من أجل تلافي الهدر والتبذير في الموارد النادرة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن اعتماد المنتجين في الوقت الحاضر لتحديد انتاجهم من الاصناف المختلفة يعتمد على الطلب المتوقع، ومن هنا تظهر الأهمية لمعرفة العوامل التي تؤثر في ذلك الطلب ومن ضمنها ذوق المستهلك، الذي يعتبر واحداً من المحددات الاساسية التي لا بد على المنتج أن يأخذها بنظر الاعتبار عندما يتجه الى انتاج سلعة معينة، من ناحية أخرى فإن ضغط العوامل الاقتصادية قد تدفع بعض الافراد الى الاتجاه نحو سلوكيات قد تتنافى حتى مع القوانين السائدة أو سلوك غير مقبول اقتصادياً أو اجتماعياً.

٤- الاقتصاد وعلم الرياضيات

تعتبر الرياضيات وسيلة هامة من وسائل الاستنتاج العلمي، وقد شاع استخدامها على نطاق واسع في مجال الدرسات الاقتصادية في الوقت الحاضر حيث اصبح التحليل الاقتصادي يستند وبشكل كبير على الرياضيات لتوضيح بعض الظواهر الاقتصادية او التنبؤ عنها مستقبلاً، ويعتبر الاقتصاد الرياضي الآن واحداً من أهم وأحدث فروع علم الاقتصاد ، كما كان للرياضيات الفضل الأول للاستفادة من الدراسات الاحصائية التي لم يعدلأي اقتصادي الاستغناء عنها في مجالات استقراء الوقائع الاقتصادية والتنبؤ العلمي الدقيق بمستقبلها وهو ما يُعرف الآن بالاقتصاد القياسي (Econometrics) .

وعلى هذا الاساس يمكن القول ان هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد ليس فقط مع العلوم السابقة وإنما مع العديد من العلوم الأخرى كعلم الاجتماع، القانون، التاريخ...الخ، هذه العلاقة الوثيقة لا تنفي مطلقاً ان يكون لكل علم خاصيته المتميزة، وان كان يتقارب مع الاقتصاد سواء في مضمونه أو في طريقة بحثه ، لكن من المؤكد ان تطور علم الاقتصاد وتقدمه لا يمكن ان يتم دون ربطه بمختلف العلوم الأخرى .

١-٦ اساليب البحث في التحليل الاقتصادي

مما لا شك فيه، أن الاقتصاد يعتبر علماً كباقي العلوم الأخرى له فرضياته وقوانينه ونظرياته ، تلك القوانين القابلة للتعميم في كل زمان ومكان كقوانين العرض والطلب، إضافة الى اشتراكه مع العلوم الاخرى باعتماده على مناهج البحث العلمي في دراسته وتحليله للظواهر الاقتصادية المختلفة كالمنهج الاستنباطي (التجريدي، النظري) أو المنهج الاستقرائي (التجريبي، الواقعي) .

وقد يعتمد الباحث الاقتصادي عند دراسته للظواهر الاقتصادية على الاستدراك المنطقي، أي اعتماد المنطق والادراك السليم في محاولة لاكتشاف العلاقة التي تربط بين المتغيرات والظواهر الاقتصادية والوصول بالتالي الى صياغة القوانين التي تحكمها .

لذلك يمكن القول بأن الخطوات التي يعتمدها الباحث الاقتصادي في دراسته لأي ظاهرة اقصادية تتمثل بما يلي :

أ- الشعور بالمشكلة .

ب- تحديد نطاق المشكلة .

جـ- وضع الفروض اللازمة لحل ودراسة تلك المشكلة .

د- اختبار صحة الفروض .

هـ- القوانين .

و- التعميم .

ومن أجل تطبيق هذه الخطوات، فإنه لابد من اعتماد اساليب البحث العلمي او المناهج العلمية في التحليل الاقتصادي أحدهما أو كلاهما .

١-٦-١ المنهج الاستنباطي Deductive Approach

يعتبر هذا المنهج من أقدم مناهج البحث العلمي، إذ يعود تاريخه الى عهد ارسطو، ويتمثل الاستنباط في عملية عقلية نخلص بها من مسألة مأخوذة كمقدمة مسلم بصحتها، الى مسألة تعتبر ملازمة لها، وذلك من خلال قواعد ذهنية بحته تدور كلها في العقل بعيداً عن الواقع، وهذا يعني وحسب هذا المنهج، فإن الاقتصادي يبدأ بوضع عدد من المقدمات التي يفترض انها صحيحة ثم يستخلص منها كافة التعميمات التي تؤدي اليها وهي ما يشكل النظرية الاقتصادية .

لهذا، فإن مدى صحة النظريات المستخلصة باعتماد هذا المنهج يتوقف على سلامة مجرى التفكير المنطقي من جهة، وصحة المقدمات من جهة أخرى، ويعاب عليها في انها نظرية غالباً ما تبنى على التجريد الذهني للظواهر المطلوب تفسيرها لهذه النظريات، لذلك فإنها على الغالب غير دقيقة، كما انها بعيدة عن الواقع .

١-٦-٢ المنهج الاستقرائي Inductive Approach

يقصد بالاستقراء العملية المنطقية التي نخلص بواسطتها من الوقائع الفعلية الى القوانين التي تحكم الظاهرة التي قيد الدراسة، وهنا يقوم الاقتصادي بالتوصل الى النظريات الاقتصادية عن طريق التنظيم الواعي للوقائع المشاهدة في الحياة العملية، اي ان الاستقراء يسير في اتجاه معاكس للاستنباط تماماً، لذا يوصف الاستقراء «بالاستدلال الصاعد»، بينما يوصف الاستنباط «بالاستدلال النازل» .

ولما كان من الضروري ان تكون المقدمات في الاستنباط صحيحة، وجب ان تستند على الاستقراء، وهذا يعني ان الاستنباط يعتمد على الاستقراء في اثبات صحة

المقدمات، من ناحية اخرى فإن الاستقراء يعتمد على الاستنباط، لأنه لابد من التحقق من صحة النظريات التي تم التوصل اليها بالاستقراء، وذلك من خلال تطبيقها على ظواهر جديدة وهذا هو الاستنباط .

وخلاصة القول ان كل من المنهجين السابقين (الاستنباط والاستقراء) لازمين لأي باحث اقتصادي عند دراسة اي ظاهرة اقتصادية وهو بصدد التوصل الى النظريات الاقتصادية التي لابد ان تتصف بالدقة والواقعية لكي تكون نظريات علمية، وتعتبر الرياضيات من أهم وسائل الاستنباط في علم الاقتصاد .

أما التاريخ والاحصاء فإنهما يعتبران من اساليب الاستقراء الاقتصادي حيث يعتبر التاريخ بالنسبة للاقتصادي بمثابة المختبر الذي يجري فيه الباحث التجارب العلمية اثناء دراسته للظواهر الطبيعية، بينما الاحصاء يقدم مقياساً ضرورياً لحجم التقلبات الحاصلة في الظاهرة المعنية، وهذا المقياس يعتبر الاساس للتوصل الى النظريات الاقتصادية ويتميز في أنه اسلوب واقعي ولازم لكل نظرية حتى لا يبتعد عن الواقع، كما يؤخذ عليه انه لا يعكس الحقيقة كلها لأنه يتناول فقط الجوانب الكمية للظواهر، بينما يهمل الجوانب التي لا يمكس قياسها كمياً، بمعنى آخر أنه يهمل الجوانب النوعية والتي قد تكون لها اهمية احياناً لا يمكن التغاضي عنها أو اهمالها .

١-٧ الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

يميز الاقتصاديون بين نوعين من التحليل الاقتصادي يشكلان مع بعضهما فرعي النظرية الاقتصادية وهما التحليل الاقتصادي الجزئي Microecomics والتحليل الاقتصادي الكلي Macroecomics، وكما يمكن ان تستخدم مفاهيم اخرى للتعبير عن كل واحد منها، حيث يُطلق احياناً على التحليل الأول بنظرية الثمن Price Theory أو نظرية القيمة Value Theory أو نظرية التوزيع Distribution Theory . أما الثاني فيطلق عليه بنظرية الدخل والاستخدام Income and Employment الذي يعتبر أفضل تعبير عن هذا النوع من التحليل الاقتصادي، إلا أن تعبيري الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي يعتبران من التعابير الأكثر شيوعاً واستخداماً بين الاقتصاديين .

يهتم الاقتصاد الجزئي عادة بمعالجة المشاكل التي تقع على مستوى الفرد سواء كان مستهلكاً أو منتجاً، وهذا يعني ان الاقتصاد الجزئي يهتم بدراسة السلوك

الاقتصادي وعلى مستوى الفرد، وهذا ينطوي على ان الأفراد يتصرفون بطريقة متماثلة تجاه الظواهر الاقتصادية المختلفة، فالحديث عن الاستهلاك الفردي يقصد به النمط الذي يتصرف بموجبه الفرد وهو بصدد انفاقه لدخله على السلع المختلفة ويقصد بالفرد هنا أي فرد دون تحديد .

أما إذا كان الحديث يدور حول الانتاج، فيقصد به حينئذ وصف سلوك الوحدات الانتاجية بغض النظر عما إذا كانت وحدات كبيرة أو صغيرة، كما يتقرر في إطار الاقتصاد الجزئي الاسلوب الذي يتحدد فيه السعر لكل سلعة او خدمة معينة، كما يتحدد فيه ايضاً كيفية توزيع الموارد على فروع الانتاج المختلفة وتحديد نصيب مختلف افراد المجتمع من الدخل القومي .

أما في نطاق الاقتصاد الكلي فيتم عادة معالجة المسائل التي تخص الاقتصاد القومي ككل كتحديد المستوى العام للأسعار، وتحديد الدخل القومي، الاستهلاك، الادخار، الناتج القومي، الاستخدام والبطالة، التضخم والركود الاقتصادي، والمسائل التي تتعلق بالنمو والتنمية وأثر النقود والتجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي، وهذا يعني ان هدف الاقتصاد الكلي هو دراسة القوى والعوامل المؤثرة في مستوى الأداء الاقتصادي لجميع افراد المجتمع .

ولما كانت القرارات الاقتصادية تُتخذ من قبل الوحدات الانتاجية التي يتكون منها الاقتصاد القومي ككل، فقد يظهر من ذلك ان التحليل الكلي ما هو الا تجميع للقرارات الفردية، وبالتالي فإن الاقتصاد الكلي ما هو إلا حجم ونقل للنظريات الاقتصادية من المستوى الجزئي الى المستوى الكلي، وهذا الظن أو التفكير غير صحيح اطلاقاً، نظراً لأن القوانين والنظريات الاقتصادية التي تفسر السلوك الاقتصادي للافراد تختلف تماماً عن القوانين والنظريات التي تفسر السلوك الاقتصادي للمجتمع ككل، حتى ان الأدوات واسلوب التحليل الذي يستخدم في معالجة الظواهر الاقتصادية على المستوى الجزئي تختلف تماماً عن الأدوات والأساليب التي تستخدم في معالجة المسائل الاقتصادية الكلية .

لكن على الرغم من هذا الاختلاف والفصل الواضح بين الموضوعات التي تعالج على المستوى الجزئي او على المستوى الكلي، فإنه يمكن القول ان هناك درجة كبيرة من الترابط والتشابك بينهما، فالكفاءة التي يتم بها تخصيص الموارد بين الاستخدامات

المختلفة (اقتصاد جزئي) والتي لها تأثير كبير على مستوى الدخل القومي (اقتصاد كلي). كما ان اجمالي الدخل القومي (اقتصاد كلي)، يعتمد الى حد ما على الكيفية التي يتم بموجبها توزيع الدخل (اقتصاد جزئي) حيث ان عدم العدالة في توزيع الدخل القومي بين افراد المجتمع. وحصول فئة صغيرة من المجتمع على النسبة الأكبر من الدخل القومي لابد ان يؤدي ذلك الى انخفاض الطلب الكلي وانخفاض مستوى الانتاج والدخل القومي اخيراً. كما ان عدم العدالة في توزيع الدخل القومي بين أفراد المجتمع (اقتصاد جزئي) سوف تؤدي في النهاية الى انخفاض مستوى الادخار القومي وما لذلك من أثر على تحقيق عملية التنمية الاقتصادية لاحقاً .

٢- المشكلة الاقتصادية

٢-١ طبيعة المشكلة الاقتصادية

تعتبر المشكلة الاقتصادية اساس أو جوهر علم الاقتصاد، وهذا يعني ان الهدف الأساسي لعلم الاقتصاد هو دراسة المشاكل الاقتصادية سواء التي تواجه الفرد، العائلة، المشروع، الاقتصاد المحلي، الاقتصاد العالمي، وايجاد الحلول الملائمة لها أو التخفيف من حدتها .

لذا فإن فهم وإدراك هذه المشكلة يعتبر المدخل الاساسي لفهم العلاقة الوثيقة بين حاجات الفرد والمجتمع من ناحية، والموارد الاقتصادية من ناحية اخرى، وتتلخص هذه المشكلة التي هي سر علم الاقتصاد، في أن الانسان حتى لو كان يعيش بصورة منعزلة عن العالم الخارجي، فإنه بحاجة الى الطعام والشراب والملبس والمأوى من أجل المحافظة على استمراره في الحياة، وهذا الشعور يدفعه للسعي الجاد بحثاً عن الوسائل اللازمة لإشباع حاجاته هذه، ويكتشف وهو بهذا الصدد ان حاجاته اكثر من ان يتمكن من اشباعها جميعاً ضمن حدود مقدرته والموارد المتاحة له .

لكن هذا الانسان وهو في سعيه لانتاج السلع والخدمات المختلفة اللازمة لاشباع حاجاته المختلفة، سوف يصطدم بالتناقض القائم بين حاجاته المتعددة نوعاً والمتزايده كما من ناحية وبين عدم كفاية الموارد المتاحة لديه واللازمة لانتاج السلع المختلفة التي يحتاجها لاشباع حاجاته .

ان هذا التناقض قائم منذ ان وجد الانسان ولا زال يواجه كافة المجتمعات حتى الوقت الحاضر بغض النظر عن انظمتها الاقتصادية القائمة والفلسفة التي تؤمن بها،

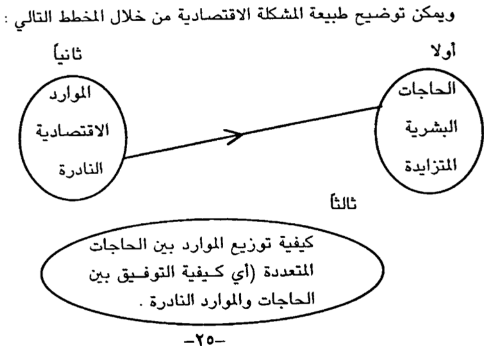
وهذا التناقض بين تزايد الحاجات البشرية من جهة وندرة الموارد الاقتصادية من جهة اخرى هو الاساس في بروز المشكلة الاقتصادية التي تعتبر اساس أو جوهر علم الاقتصاد .

في الحقيقة يمكن القول، ان المشكلة الاقتصادية ليست موضوعاً جديداً بالنسبة للإنسان، فقد واجهت الانسان منذ ظهوره الأول، وهي ليست مرتبطة بزمن او مجتمع معين، حيث ان طبيعة هذه المشكلة، بأنها مشكلة تواجه كافة المجتمعات سواء كانت متقدمة او متخلفة، لكن الذي يختلف فيها هو طبيعة (نوعية) هذه المشكلة ومدى حدتها، فالمجتمعات المتقدمة تواجه نوعية من المشكلات الاقتصادية تختلف عن نوعية المشكلات الاقتصادية التي تواجه المجتمعات النامية، نظراً لاختلاف ترتيب اشباع الحاجات البشرية في سلم الأولويات لكل منهما، كما تتفاوت حدة وعمق المشكلة الواحدة واساليب المواجهة لتلك المشكلة بين المجتمعات المختلفة، فالتضخم او البطالة كمشكلات اقتصادية تختلف حدتها واساليب مواجهتها من مجتمع لآخر .

٢-١-١ مفهوم المشكلة الاقتصادية

يقصد بالمشكلة الاقتصادية : هو عدم قدرة المجتمع على تلبية حاجات افراده التي تتميز بانها غير محدودة ومتزايدة ومتجددة ومتداخلة نظراً للندرة النسبيه للموارد الاقتصادية.

ويمكن توضيح طبيعة المشكلة الاقتصادية من خلال المخطط التالي :



يُظهر لنا هذا المخطط الاركان الرئيسية للمشكلة الاقتصادية والتي هي :

١- ندرة الموارد الاقتصادية .

٢- تزايد الحاجات البشرية .

٣- كيفية توزيع الموارد الاقتصادية بين السلع المختلفة لاشباع الحاجات البشرية المتعددة .

أي كيف يتم التوفيق بين حاجات متزايدة وبين موارد نادرة .

وهذا هو سر المشكلة الاقتصادية ، ذلك السر التي أدى الى تعدد المذاهب والمدارس الفكرية الاقتصادية المختلفة ، والتي وضعت وسخرت كافة جهودها من أجل معالجة تلك المشكلة ، لهذا نحاول اعطاء فكرة عن اركان المشكلة الاقتصادية :

أ- الحاجات البشرية

بصورة عامة يمكن أن تصنيف الحاجات البشرية الى :-

- حاجات اقتصادية : وهي تلك الحاجات التي تخضع للتبادل ويكون لها ثمن كحاجة الانسان الى الطعام / اللبس / السكن .... الخ.
- الحاجات غير الاقتصادية : وهي حاجات تشبع حاجة بشريه لكن ليس لها ثمن كحاجة الانسان الى الماء والهواء بشكلهما الطبيعي أي يمكن ان يحصل عليها الانسان وبالكمية التي يرغب فيها دون دفع ثمن مقابل ذلك .

أما من أهم خصائص الحاجات البشرية فهو مايلي :

١- تزايد الحاجات البشرية

تتصف الحاجات البشرية بانها في حالة تزايد مستمر ولا تقف عند حد معين، حيث كلما أشبع الانسان حاجة، ظهرت له حاجات جديدة اخرى، ويعود سبب ذلك التزايد الى تزايد عدد السكان من جهة والى التقدم العلمي والتكنولوجي الذي يقدم لنا كل يوم سلعاً جديدة وبانواع متعددة نحن بحاجة ماسه لها .

٢- تجدد الحاجات البشرية

كما تنصف الحاجات البشرية بانها متجددة حيث ان هناك بعض الحاجات البشرية تتطلب الاشباع عدة مرات حتى في اليوم الواحد كحاجة الانسان للطعام ، كما

انه يسعى دائماً لاشباع حاجة معينة ليس بوسيلة واحدة ثابتة وإنما يحاول اشباعها بوسيلة أو سلعة أكثر حداثه وافضل نوعية كرغبة الانسان بتغيير سيارته القديمه بسيارة جديدة أو تغيير أثاثه أو قميصه بأثاث أو قميص جديد، ومادور وسائل الدعاية والاعلان إلا من أجل دفع الفرد للتجديد المستمر في حاجاته .

٣- تداخل الحاجات البشرية .

حيث يتضح ان العديد من الحاجات البشرية لايمكن اشباعها بسلعة واحدة وإنما بعدة سلع في آن واحد ، كحاجة الانسان للحصول على قدح من الشاي، فانه بحاجة الى الشاي والسكر والاناء والقدح والموقد أو الحاجة الى سيارة تقود الى الحاجة الى البنزين والاطارات والبطارية .

ب- الموارد الاقتصادية :

تمثل الموارد الاقتصادية الركن الاساسي الآخر من أركان المشكلة الاقتصادية، باعتبارها الوسيلة التي يتم من خلالها اشباع الحاجات البشرية، حيث يحول الانسان هذه الموارد في عملية انتاجية الى سلع وخدمات تستخدم لاشباع الحاجات البشرية.

موارد اقتصادية عملية انتاجية ----> سلع وخدمات ----> اشباع الحاجات البشرية

وهذه الموارد سواء كانت موارد بشرية أو طبيعية تتصف بالندرة أي أنها غير كافية لانتاج السلع والخدمات اللازمة لاشباع الحاجات البشرية وتعود ندرة هذه الموارد ليس الى شح الطبيعة، وإنما بالدرجة الأولى الى سوء استخدام وتوزيع هذه الموارد بين الاستخدامات المختلفة، لذا فإن من مهام علم الاقتصاد وكأحد الاساليب المستخدمة لمعالجة المشاكل الاقتصادية الناجمة عن ندرة الموارد الاقتصادية، هو تحقيق الاستخدام والتوزيع الأمثل لتلك الموارد وتلافي الهدر والتبذير في استخدامها.

٢-٢ خصائص المشكلة الاقتصادية : Characteristics of Economic Problem

تتميز المشكلة الاقتصادية عن غيرها من المشكلات الأخرى ببعض الخصائص التي تتمثل بما يلي :

١- الندرة : Scarcity

تعتبر مشكلة الندرة من أهم خصائص المشكلة الاقتصادية، فلولا ندرة الموارد الاقتصادية اللازمة لاشباع الحاجات الانسانية المختلفة لما نشأت أية مشكلة اقتصادية، وحتى لم تكن هناك لدراسة علم الاقتصاد.

ونقصد بالنـدرة هنا الندرة النسبية لا الـندرة المطلقة، فالندرة هي مـفهوم نسبي يعبر عن العلاقة بـين الحاجات الانسانية وكمية الموارد الاقتصاديـة اللازمة لاشباعها، فقد تكون الكمية المـوجودة من مورد معين هي كمية كبيرة نوعاً ما، لـكنه يعتبر مورداً نادراً، إذا ما قيس بالحاجات الانسانية التي ينبغي اشباعها، اي أنه يعتبر نادراً بالنسبة للحاجة اليه.

لذا يمكن القول أن السـبب الاساسي لظهور المشكلة الاقتـصادية هو ندرة الموارد الاقتصاديـة (العمل، رأس المال، الارض، التنظـيم)، أي ندرة وعدم كفاية هذه الـعناصر بالنسبة الى الاحتياجـات البشرية اليها. ومشكلة الندرة تنطبق على الـفرد مثلما تنطبق على الجماعة، فبالنسبة للفرد، تنشأ المشـكلة أو يواجه المشكلة عندما لا تستطيع موارده المحدودة أن تشـبع جميع رغـباته، ومن أجـل ايجاد حل لتـلك المشكـلة، فإنه يلـجأ الى اسلوب التفضيل (سلم التفضيل) بين حاجاته المختلفة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار، بأن تلك الحاجات هي ليست بنفس الأهمية أو الدرجـة من ناحية الاشباع، إذ يمكن تأجيل بعض الحاجات أو تقليل الكمية المشتراة منها أو إشباعها بسلع أقل كلفة.

أما بالنسبة لـلجماعة فمواردها هي الأخرى محدودة، إذا قيـست بحاجات افرادها المتعددة، مما يدعـوها الى اعتماد اسلوب المفاضـلة بين تلك الحاجات كوسيلـة لتخفيف حدة تلك المشكلة.

٢- الاختيار : Selection

ويقصد بالاختيار هـنا الاختيار الاقتصادي وليس أي اختيار الذي يـعني التوفيق بين الموارد المتاحة ذات الاستعمالات المختلفة واسـتخدامها في أحسن شكل الذي يساعد على تحقيق اقصى الغايات ويلبي اكبر اشباع ممكن للفرد.

وكمـا هو معروف بـأن للافراد رغـبات متعـددة ومتجـددة وهي في حاجـة الى الاشباع، وهذه الـرغبات تتنافـس فيما بينـها حول الموارد المحدودة ذات الاستـعمالات البديلة، وتجـعل الفرد دائماً تحت ضغط الحاجـة الى الاختيار بين أيها يقـوم باشباعه، وأيها يضحي به ويتخلى عن اشباعه، فمـثلاً عندما يستخدم الأرض لزراعة القمح، فإن ذلك يعني أو يـتضمن التضحية في اسـتخدامها لزراعة الأرز أو السكـر، وهذا يعني أن المشكـلة الاقتصـادية في حد ذاتهـا تنشأ مـن الحاجة الى الاختـيار بين الاستـعمالات المختلفة للموارد المحدودة.

وعملية المفاضلة أو الاختيار بين استخدام مورد في استخدام معين دون الاستخدام الآخر يطلق عليه بالاقتصاد بتكلفة الفرصة البديلة.

٣- التضحية : Sacrifice

لقد عرفنا أن سبب بروز المشكلة الاقتصادية، هو عدم كفاية الموارد الاقتصادية المتاحة مقابل الحاجات الانسانية المتزايدة، تلك المشكلة التي قد تزداد تعقيداً، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن لكل مورد استعمالات عدة وكوسيلة لحل تلك المشكلة فإنه لا بد من اللجوء الى اسلوب المفاضلة أو الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة الموجودة تحت تصرف الفرد والجماعة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن استخدام مورد في استخدام معين يعني التضحية به في استخدام آخر، فاستخدام الأرض لزراعة القمح يعني التضحية في استخدامها لزراعة الأرز أو السكر في آن واحد، وعليه لن يكون هناك حل للمشكلة الاقتصادية إلا بالتضحية ببعض الرغبات الأقل أهمية في سبيل اشباع الرغبات الأكثر أهمية.

وبناء على ما تقدم، يمكن القول أن الندرة النسبية والاختيار والتضحية التي تمثل الخصائص الاساسية للمشكلة الاقتصادية، تعتبر اساس الدراسات الاقتصادية، ويحاول الاقتصاديين في المجتمعات المختلفة دراسة وتحليل قرارات الوحدات الاقتصادية (منتجين، مستهلكين، حكومة) المختلفة التي تهدف الى وضع المبادىء الاساسية التي يمكن من خلالها توجيه أو تخصيص تلك الموارد على استخداماتها البديلة، بما يحقق أفضل استخدام ممكن لها والذي يطلق عليه في لغة الاقتصاد بالاستخدام الأمثل للموارد Optimal Allocation of Resources

٢-٣ عناصر المشكلة الاقتصادية

من أجل حل أي مشكلة اقتصادية وبأي مستوى أو التخفيف من حدتها، لا بد من الاجابة على التساؤلات التالية، تلك الاجابات التي تعتبر من مسؤولية النظام الاقتصادي القائم بغض النظر عن الفلسفة التي يؤمن بها، حيث أن هذه التساؤلات تمثل العناصر الاساسية للمشكلة الاقتصادية والتي تتمثل بما يلي :

١- ماذا ينتج (أي تحديد نوعية الانتاج المطلوب).

٢- كيف ينتج (أي الاسلوب المستخدم لانتاج ذلك الانتاج).

٣- لمن ينتج (أي كيف ولمن يوزع الانتاج).

٤- ما هو ضمان الاستمرار للانتاج .

وفيما يلي القاء الضوء على تلك العناصر وبشيء من التفصيل :

١- تكوين سلم التفضيل الجماعي :-

من المعروف أن حاجات المجتمع متزايدة ومتجددة ومتعددة ومتنافسة من جهة، وأن الموارد اللازمة لاشباعها نادرة، لذا فإن ذلك يتطلب ضرورة ترتيب هذه الحاجات حسب أهميتها والتوفيق بين المتعارض منها، وهذا يعني ونتيجة لندرة الموارد فإنه يتعين تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات كماً ونوعاً وهذا ما يعرف بسلم التفضيل الجماعي، حيث عن طريق هذا السلم يمكن تلافي الهدر والضياع والتبذير في الموارد النادرة.

٢- تنظيم عملية الانتاج :-

فبعد أن تحدد حاجات المجتمع من السلع والخدمات كماً ونوعاً، وذلك حسب أهميتها النسبية، فلا بد من تحديد الاسلوب أو الطريقة التي يتم بها انتاج ذلك الانتاج، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن هناك عدة اساليب لانتاج ناتج معين ولكل اسلوب تكاليفه ومستلزمات إنتاجه، وهذا يعني، أنه لا بد من تنظيم عملية الانتاج واختيار الاسلوب المناسب التي يمكن من خلاله الوصول الى الاهداف المحددة بأقل كلفة وبأحسن نوعية.

٣- توزيع الانتاج :

حيث بعد أن يحدد الانتاج كماً ونوعاً، ويتحدد الاسلوب الذي يتم به ذلك الانتاج، تأتي المسألة الأخرى وهي كيف يوزع ذلك الانتاج بين افراد المجتمع، هل على الذين ساهموا بإنتاجه فقط أم تشمل عملية التوزيع كل افراد المجتمع ممن ساهموا أم لم يساهموا. وهذا يعني أنه كيف يوزع الانتاج بين عناصر الانتاج المستخدمة لانتاجه ومدى العدالة في ذلك التوزيع، وهل أن هذا الانتاج يوزع كما كان عليه الحال في اسلوب المقايضة والتي سادت المجتمعات القديمة، وما هي الوسيلة التي يمكن من خلالها تحقيق قدر معين من العدالة في توزيع ذلك الانتاج، حيث كما هو معروف وفي ظل المجتمعات الحديثة تستخدم النقود كوسيلة لتوزيع الناتج بين العناصر المساهمة في انتاجه، فبعد مساهمة عناصر الانتاج وبنسبة معينة لانتاج ناتج معين (العمل، رأس

المال، الأرض، التنظيم) وبعد بيع الانتاج في السوق، تأتي مرحلة توزيع ذلك العائد المتحقق بين عناصر الانتاج التي ساهمت في انتاجه نقداً، حيث يأخذ العمل (الأجر) ورأس المال (الفائدة) والأرض (الريع) وعنصر التنظيم يأخذ الربح المتحقق.

٤- ضمان استمرار الانتاج (استمرار عملية التنمية أو النمو الاقتصادي)

من أجل ضمان استمرار عملية الانتاج من السلع والخدمات المختلفة اللازمة لاشباع حاجات المجتمع، التي تزداد وباستمرار نتيجة لنمو السكان وللتقدم الحضاري والعملي والتقني، فلا بد من استخدام كل الطرق والوسائل التي تتيح على المدى الطويل من زيادة كميات عناصر الانتاج ونوعيتها بما يحقق زيادة في الناتج القومي، من أجل مقابلة حاجات المجتمع المتزايدة، حيث بدون ذلك فإن مشكلة المجتمع سوف تزداد حدة وتعقيداً في الأجل الطويل .

٢-٤ أنماط حل المشكلة الاقتصادية

يمكن القول أن المشكلة الاقتصادية، هي مشكلة واجهت وتواجه وسوف تواجه كل المجتمعات، إلا أن أساليب حل أو مواجهة هذه المشكلة ليست واحدة، وإنما تختلف بإختلاف طبيعة النظام القائم، حيث أن لكل نظام اساليبه وأدواته في مواجهة المشكلة الاقتصادية التي تنبع اساساً من الفلسفة التي يؤمن بها في إدارة النشاط الاقتصادي، وهذا يعني أنه قد تختلف الأدوات والأساليب التي يستخدمها النظام الرأسمالي في مواجهة مشكلة اقتصادية معينة كمشكلة البطالة، عن الاساليب والأدوات التي يستخدمها النظام الاشتراكي لمواجهة تلك المشكلة، كما يعني ذلك أنه ليس هناك حلاً واحداً للمشكلة الاقتصادية، وإنما هناك العديد من الحلول لأي مشكلة تتعدد بتعدد الانظمة الاقتصادية القائمة.

والآن نحاول استعراض لبعض الخصائص الاساسية لتلك الانظمة السائدة في العالم والاساليب التي يتبعها كل نظام لحل المشكلة الاقتصادية.

١- النظام الرأسمالي :

أن أهم الخصائص الأساسية للنظام الرأسمالي تتمثل بما يلي :

أ- حرية العمل والانتاج :

ويقصد هنا بحرية العمل، هو حرية العامل باختيار العمل في النشاط الذي يرغب

فيه، حيث قد يختار العمل في الزراعة أو الصناعة أو الخدمات، كما قد يفضل الفراغ على العمل أحياناً، أن اتجاه العامل للعمل في نشاط معين دون الآخر، يعتمد أساساً على الأجر المدفوع من جهة وعلى طبيعة ذلك العمل.

أما ما يتعلق بحرية الانتاج، فالنظام الرأسمالي يكفل حرية المنتج بانتاج الناتج الذي يرغب فيه، وهذا يعتمد اساساً على هدف ذلك المنتج والذي يتمثل اساساً بالحصول على أقصى ربح ممكن بغض النظر عن مدى ملائمة ذلك الانتاج لأفراد المجتمع ومدى احتياجهم اليه.

ب- حرية وسيادة المستهلك :

يعتبر المستهلك في ظل النظام الرأسمالي ملك السوق، حيث توجه كل الموارد والامكانيات الى تلك المجالات التي يرغب المستهلك الحصول عليها في الزمان والمكان المناسبين، وهذا يعني وفي ظل هذا النظام أن هدف الانتاج هو الاستهلاك، كما أن هذا النظام يضمن للمستهلك حرية التصرف بالدخل الذي يحصل عليه، لكن لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار مسألة اساسية واحدة في هذا المجال، أن تلك الحرية يجب أن لا تتعارض مع القوانين السائدة.

كما لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار واستناداً الى آلية ذلك النظام، فإن ما يتخذه المستهلك من قرارات سوف تجد لها تأثيراً كبيراً على قرارات الانتاج، وهذا يعني أن ما يتخذه المستهلك وما يرغب بالحصول عليه من سلع وخدمات، هي التي تدفع المنتج، لتوجيه ما لديه من موارد لانتاج تلك السلع دون غيرها.

جـ- الملكية الخاصة :

تعتبر الملكية الخاصة لجميع وسائل الانتاج أهم مظهر من مظاهر النظام الرأسمالي، حيث معظم وسائل الانتاج تكون ذات ملكية خاصة من قبل الافراد والشركات لا من قبل الحكومة، كما أن القانون يحمي تلك الملكية ويؤمن حرية التصرف بها.

لكن هذا النظام لا ينفي وجود الملكية العامة وخاصة في بعض المجالات المحدودة التي لا يرغب أحياناً القطاع الخاص بالعمل والاستثمار فيها، أما لإنها تحتاج الى رؤوس أموال كبيرة، أو أن درجة المخاطرة فيها عالية، أو أنها تحتاج لفترة استرداد

لرأس المال العامل طويلة نسبياً وهي نشاطات في الوقت نفسه ضرورية ولازمة، هذا مما يدفع القطاع العام للانفاق على تلك النشاطات مثل عملية بناء الموانيء، وطرق المواصلات وانشاء الجسور وشبكات الري .. الخ.

د- عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي :

ان احدى الخصائص الاساسية لنظام السوق، هو عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، بل ترك ذلك النشاط برمته الى النشاط الخاص، انطلاقاً من الايمان، بأن النشاطات الاقتصادية إذا ما تركت بين الافراد الذين يسعون عامة لتحقيق مصالحم الخاصة، فإنهم يحققون مصلحة عامة ولو بصورة غير مباشرة وإنه إذا سعى كل فرد لتحقيق مصالحه الخاصة، فلن يكون هناك تعارض وتناقض مع الافراد الآخرين الذين كل واحد منهم يسعى أيضاً لتحقيق مصلحته الخاصة، بل سينتهي الجميع وبدون قصد منهم الى تحقيق مصالح المجتمع ككل.

وقد اشار الاقتصاديون الأوائل الى هذه الظاهرة (باليد الخفية) (Invisible Hand) التي يمكن من خلالها تحقيق الانسجام والتوافق بين المصالح الخاصة والمصلحة العامة للمجتمع.

لكن على الرغم من ذلك، يلاحظ أن هناك تدخل واسع لمعظم الدول الرأسمالية في الشؤون الاقتصادية وخاصة في الوقت الحاضر، نتيجة لاتساع حدة الازمات الاقتصادية التي تواجه تلك الدول.

هـ- المنافسة الكاملة :

من الخصائص الاساسية للنظام الرأسمالي هو ايمانه بالمنافسة التامة التي يعتبرها انصاره الوسيلة التي يمكن من خلالها توجيه الموارد بذلك الشكل الذي يضمن تحقيق الاستخدام الأمثل لها، حيث تضمن هذه الوسيلة حرية الدخول والخروج، وبذلك فإنه إذا ما رفعت شركة ما اسعار منتجاتها في السوق، فإن تلك الاسعار لا بد وأن تنخفض وتعود الى وضعها الطبيعي، نظراً لأن هذا السعر المرتفع قد يشجع منشآت أخرى لدخول ذلك النشاط وهذا مما يؤدي الى زيادة العرض وبالتالي انخفاض السعر. كما أن المنافسة تدفع المنتجين لتحسين النوعية وتخفيض التكاليف باستمرار.

لكن على الرغم من أن النظام الرأسمالي قائم على المنافسة الكاملة، لكنها تبقى

ظاهرة نظرية ليس لها وجود في الواقع العملي، وإنما ما موجود هو اشكالاً أخرى من المنافسة.

و- نظام الاسعار :

في ظل الخصائص السابقة للنظام الرأسمالي، خاصة ما يتعلق بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، اضافة الى الملكية والحرية الخاصة، وإذا انطلقنا من افتراض بأن قرارات الانتاج تحدد من قبل المنتجين (القطاع الخاص)، لذا فالسؤال الذي يطرح نفسه هو، من هو الذي يدفع المنتجين لتوجيه ما لديهم من موارد لانتاج سلعة دون غيرها، وما هي الكمية التي لا بد من انتاجها وكذلك ما هي النوعية التي تنتج منها تلك السلعة، وكيف يحدد الدخل للعناصر مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية.

أن الإجابة على مثل تلك التساؤلات، تكمن في ما يطلق عليه بجهاز الاثمان الذي يمثل العصا السحرية التي يستند عليها النظام الرأسمالي في توجيه الموارد بين الاستخدامات المختلفة لانتاج السلع والخدمات التي تضمن مصالح الأفراد كمنتجين ومستهلكين، إذ أنه من خلال ذلك الجهاز يتم تحديد السلع الواجب انتاجها بالكمية والنوعية المطلوبة، كما أن ذلك الجهاز يضمن توجيه الموارد لانتاج السلع التي يرغب بها المجتمع دون غيرها، كما أنه عن طريق جهاز الثمن يتم اختيار اسلوب الانتاج الافضل، الذي يكفل انتاج الناتج المطلوب بأقل كلفة وبأحسن نوعية ممكنة، كما أنه عن طريق هذا الجهاز يتم تحديد الحجم الأمثل للمشروع استناداً الى تكاليفه وإيراداته وهذه كلها نوعاً من الاسعار، كما أن جهاز الثمن يساعد في توزيع الدخل المتحقق أو قيمة الانتاج بين عوامل الانتاج المساهمة في انتاجه.

نخلص من ذلك الى ان مستوى الاسعار يعتبر معياراً لتحديد نوع السلع التي يطلب المجتمع من المنتجين انتاجها ، كما ان تغيرات السعر الذي تباع به سلعة معينه يعتبر معياراً يوجه المنتجين لتقدير أو تحديد الكميات المطلوب انتاجها من كل سلعه أو خدمة . وهذا يعني ان النظام الراسمالي يعتمد وبشكل اساسي على ما يسمى بآلية جهاز الثمن باعتباره الاداة المثلى التي يمكن من خلاله تحقيق التوجية والاستخدام الامثل للموارد بين الاستخدامات البديلة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق مصالح جميع افراد .

هدف الانتاج هو الربح

ان الهدف الاساسي من الانتاج في ظل النظام الراسمالي هو الحصول على الربح بغض النظر عمــا اذا كان ذلك الانتاج يوافق اهداف المجتمع، حيث قد يــقرر المنتج انتاج سلعاً معينه قد تفــي بحاجة فئة معينه في المجتمع، الفئة التــي يكون لها قدرة على دفع الثمن الذي يحدده المنتج وهذه الفئة عادة هي فئــة الاغنياء، بينما لا يتوجه المنتج لانتاج السلع أو الانواع الاخرى من السلعة التي تتلائم من امكانيت السواد الاعظم في المجتمع ، وهذا يعني وفــي ظل هذا النظام قد يوجه مــعظم الانتاج من السلــع والخدمات لخدمة الاغنياء وليس لخدمة الفقراء .

٢- النظام الاشتراكي Socialism System:

يمكن اجمال اهم خصائص النظام الاشتراكي بمايلي :

أ- الملكيةالعامة لوسائل الانتاج :

وهذا يعني ان كل وســائل الانتاج وفي كافة المجالات تكون ممــلوكه للدولة، أي لا يحق لــلفرد ان يمتــلك أي وسيلــة انتاج. من أجــل منع استــغلال الانسان لأخــيه الانسان، وانــه لم يكن هناك وســيلة امام اي فرد لكــي يعيش في ظل الــنظام، إلا العمل وبهذا يصبح الافراد جميعاً متكافــلين اجتماعياً اي كل منهم يعمل في خدمة الآخر، ولا يوجد هناك مصدر للدخل الفردي ، الا دخل العمل.

ب- الهدف الاساسي من الانتاج هو المنفعه العامة :-

ان هدف الانتاج في ظل هذا النظام هو تحقيق المنفعة العامة لجميع افراد المجتمع، اما الربح والذي اعتمد اخيراً ، فما هو الا احدى الــوسائل التي تستخدم في تقييم كفاءة أداء المشاريع المختلفة، وهذا يعنــي وفي ظل هذا النظام ، انه ممكن ان تظهر هناك مشاريع خاسرة بالمفاهيم الاقتصادية ، ولكنها تبقى قائمه وتلاقي الدعم من الدولة ، لكونــها مشاريع تقوم بانتاج ســلع او تقديم خدمات ذات فائدة لــلمجتمع بينما مثل هذه المشاريع تنتهي في ظل النظام الراسمالي .

جـ- تدخل الــدولة المباشر في النشــاط الاقتصادي وفي كافة المجــالات سواء في المجال الزراعي ، الصناعي وفي الخدمات :

د- التخطيط المركزي :

اذا كان النظام الراسمالي يعتمد على آلية جهاز الثمن في توجيه الموارد بين الاستعمالات البديلة ، وما يترتب على تلك العملية من هدر وتبذير نتيجة لعدم العقلانية التي يعتمد عليها بعض المنتجين ، فان النظام الاشتراكي يعتمد على التخطيط المركزي باعتباره الوسيلة العلمية والفعالة التي تكفل تحقيق الاستخدام والتوزيع الامثل للموارد المتاحة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق اهداف المجتمع واشباع حاجاته المختلفة .

حيث من خلال ذلك الجهاز يتم تحديد نوعية وكمية السلع التي يُراد انتاجها واللازمة لاشباع حاجات افراد المجتمع ، كما يتم من خلاله تحديد الاسلوب المناسب لانتاج الناتج المطلوب ، وبموجبه يتحدد اجر العمل بما يتناسب والاسعار السائدة ، اضافة الى ما يعتمد عليه في رسم سياسات التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وهذا يعني انه في ظل جهاز التخطيط يتم تحديد كل الفعاليات الاقتصادية في مجال الانتاج والتوزيع والتبادل .

٣- النظام المختلط

يعتمد هذا النظام على آلية الجمع بين بعض خصائص النظام الرأسمالي وبعض خصائص النظام الاشتراكي . ليصار الى تكيفه طبقاً للفلسفه التي تعتمد عليها الدولة في حل المسائل الاقتصادية .

إذ أن هذا النظام يجمع بين الحرية والتوجيه الكامل ، حيث في هذا النظام يتم حل المشكلة الاقتصادية باعتماد جهاز الثمن في بعض جوانبها ، وحل الجانب الآخر عن طريق الادارة والتخطيط المركزي ، وهذا يعني ، ان هذا النظام لا يلغي الملكية الخاصة لوسائل الانتاج بصورة كاملة ، كما انه لا يهدف الى تركيز الانتاج كله بيد القطاع الخاص ، وإنما يعتمد على اعطاء نوع من الحريه للمشروعات الخاصة في إدارة الانتاج وبما يضمن تحقيق مصالحها ومصالح المجتمع ، كما انه يمنع قيام الاحتكارات الكبيرة من خلال الرقابه والتدخل المباشر للدولـه ، حيث يمكن ان تجد مشروعات مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص من أجل الاستفادة من الخبرات الفنية والتخصص لدى القطاع الخاص والاستفادة من الموارد الكبيرة التي لدى الدولة وبذلك الشكل الذي يضمن تحقيق الاستخدام والتوزيع للموارد المتاحه بين الاستعمالات البديلة .

من ناحيه اخرى ، يمكن القول ان هذا النظام يعتبر بمثابة تطور للنظام الموجه / حيث يمكن من خلاله تلافي العديد من العيوب والانتقادات التي يمكن ان توجه للنظام الموجه خاصة ما يتعلق بسوء وعدم الكفاءة القطاع العام ، اضافة الى انه يساعد في التخلص من الكثير من عيوب النظام الرأسمالي خاصة ما يتعلق بعملية الاستغلال وسوء استخدام الموارد المتاحه ، اضافة الى أنه يتيح مرونه اكبر للنشاط الاقتصادي .

وهذا النظام له وجود في العديد من الدول النامية في الوقت الحاضر ، إذا لم نقل معظمها ، حيث تجد في معظم هذه الاقتصادات تواجداً لكل من القطاعين العام والخاص سواء بأنشطه مستقله أو بأنشطه مشتركه .

٤- النظام الاقتصادي الاسلامي Islamic Economic System.

يعتبر هذا النظام متميزاً ومستقلاً عن الانظمة السابقة . نظراً للخصوصية التي يتصف بها ، نتيجة لاعتماده على مصادر اساسية في تنظيم الحياة الاقتصادية بعيداً عن المصادر الوضعية التي اعتمدتها الانظمة السابقه ، بل هو يعتمد على مصدر تشريعي منبثقاً عن القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة ، وهذا يعني ان الاقتصاد الاسلامي يعتمد اساساً على هذين المصدرين في معالجته للمشكلة الاقتصادية .

ان المقصود هنا بالاقتصاد الاسلامي هو المذهب الاقتصادي للاسلام ، الذي يتجسد فيه الاسلوب الاسلامي في تنظيم الحياة الاقتصادية اعتماداً على ما يعتمده ذلك المذهب من رصيد فكري وما يتضمنه من افكار اخلاقية وافكار اقتصادية وتاريخية .

ان اهم الاركان التي يستند عليها الاقتصاد الاسلامي هي :

أ- مبدأ الملكية المزدوجة .

ب- مبدأ الحرية الاقتصادية وفي نطاق محدود .

جـ- مبدأ العدالة الاجتماعية .

أ- مبدأ الملكية المزدوجة .

يختلف الاسلام عن الرأسمالية والاشتراكية في نوعية الملكية التي يقررها اختلافاً جذرياً ، فإذا كان المجتمع الرأسمالي يؤمن بالملكية الفردية الخاصة ولا يعترف بالملكية

العامة إلا في حدود ضيقة ، أما المجتمع الاشتراكي الذي تستحوذ فيه الملكية العامه مع وجود للملكية الخاصة في مجال ضيق .

فان المجتمع الاسلامي يعترف بأهمية وجود كلا النوعين من الملكية ، حيث انه يؤمن بالملكية الخاصة وكذلك بالملكية العامه ، إضافة الى ملكية الدولة، ويخصص لكل واحد من هذه الاشكال الثلاثه للملكية حقلاً خاصاً تعمل فيه ، ولا يعتبر وجود أي منها استثناءاً أو علاجاً مؤقتاً اقتضته الظروف .

ان ايمان الاسلام بهذه الاشكال الثلاثة للملكية لا يعني ان الاسلام قد مزج بين المذهبين الرأسمالي والاشتراكي ، ذلك لان الفكر الاسلامي ظهر قبل ظهور هذه المذاهب الوضعيه بوقت طويل ، اضافة الى ان هذا المزج والايمان بحق الانواع المختلفة من الملكية نابع عن تصميم مذهبي اصيل قائم على أسس وقواعد فكرية معينه ، وموضوع ضمن اطار خاص من القيم والمفاهيم تناقض الاسس والقواعد والقيم والمفاهيم التي قامت عليها كل من الرأسمالية والاشتراكية .

ب- مبدأ الحرية الاقتصادية المحدودة .

ان الاقتصاد الاسلامي سمح بإعطاء حرية للافراد بممارسة النشاط الاقتصادي ولكن بحدود معينه ... تتحدد بحدود من القيم المعنوية والخلقية التي يؤمن بها الاسلام ، حيث يبدو ان هناك اختلاف واضح بين الاقتصاد الاسلامي وكل من الاقتصادين الرأسمالي والاشتراكي ، ففي ظل النظام الرأسمالي يمارس الافراد حريات غير محدودة ، وفي ظل الاشتراكية تصادر هذه الحريات .

اما الاقتصاد الاسلامي فله موقفه الخاص في مجال الحرية يتفق مع طبيعته العامه ، حيث يسمح للافراد بممارسة حقوقهم ضمن نطاق القيم والمثل التي تهذب الحرية وتجعل منها اداة خير للانسانية كلها.

ويعتمد الاقتصاد الاسلامي في تحديد الحرية الاقتصادية على نوعين من التحديد.
الاول : التحديد الذاتي الذي ينبع من اعماق النفس البشرية وتتحد قوته ورصيده في المستوى الروحي والفكري للشخصية الاسلامية ، وهذا النوع من التحديد يكون ناجماً عن التربية الخاصة التي يربي الاسلام عليها الفرد في المجتمع ، وتظهر نتائج هذا التحديد من خلال (عدم الغش ، وعدم الاحتكار) .

اما النوع الثاني من التحديد فهو التحديد الموضوعي الذي تحدده قوى خارجيه تحدد السلوك الاجتماعي وتضبطه ، وهذا التحديد يفرض على الفرد في المجتمع الاسلامي من الخارج وبقوة الشرع ويقوم هذا النوع من التحديد على المبدأ القائل (أنه لا حرية للشخص كما نصت عليه الشريعة المقدسة من ممارسة بعض الوان النشاط الاقتصادي التي تتعارض مع المثل والغايات التي يؤمن الاسلام بضروتها ، حيث منعت الشريعة مجموعة من النشاطات الاقتصادية والاجتماعية المعيقة في نظر الاسلام عن تحقيق المثل والقيم التي يتبناها الاسلام (كالربا، الاحتكار ، والاستغلال) .

جـ- مبدأ العدالة الاجتماعية .

حيث تجسد هذا المبدأ في الاقتصاد الاسلامي من خلال اعتماده على نظام معين في توزيع الثروة بين افراد المجتمع وبذلك الشكل الذي يضمن العدالة في ذلك التوزيع .

ويظهر ذلك المبدأ واضحاً من خلال اعتماد الاقتصاد الاسلامي على مبدأ التكافل الاجتماعي الذي ظهر لاول مرة عندما دعى الرسول الكريم (ﷺ) الى المؤاخاه بين المهاجرين والانصار ، وما ترتب على ذلك من آثار في تقسيم الثروات ومتطلبات الحياة بينهم إضافة الى اعتماده على مبدأ التوازن الاجتماعي الذي يعتمد اساساً على المبدأ الاول .

الاسلام والمشكلة الاقتصادية

مثلما للانظمة الاقتصادية الرأسمالية والاشتراكية وسائلها وادواتها لمواجهة المشكلة الاقتصادية والتي تتمثل إما بالاعتماد على جهاز الثمن وآلية السوق أو على نظام التخطيط المركزي .

فكذلك للنظام الاقتصادي الاسلامي وسائله الخاصة للتصدي للمشكلة الاقتصادية، فقد اعتمد على قوى السوق على الرغم مما لها من حسنات وسيئات ، لكن النظام الاسلامي حين اعتمد على قوى السوق فقد نقاها مما شابها من شوائب في ظل النظام الرأسمالي ، وفي نفس الوقت ، فقد أقام الاسلام من الحاكم رقيباً على النشاط الاقتصادي ، لذلك يلاحظ ان النظام الاسلامي جعل الباب مفتوحاً أمام الملكيات الخاصة لتساهم وتبدع وتبتكر وتربح ولكن في ظل معايير تجعل انشطة الفرد تصب كلها في النهاية في مجال المجتمع وتعمل على صالحه وصالح المجموع .

كما ترك النظام الاسلامي لجهاز الثمن حـرية العمل ، بل كفل له من الحرية قدراً لم يتح له في ظل النظام الرأسمالي (حيث الاحتكارات والتكتلات) والنظام الاشتراكي ، حيث يلعب جـهاز الثـمن دوراً جزئـياً في حل المـشكلـة الاقتصـادية ، وبهذا المـوقف الاسلامي ، فإن جهاز الثمن في ظل النظام الاسلامي – الذي يعتبر المنقى من الشوائب الراسمالية ومن قيود الاشتراكية – يلعب دوراً فعالاً لحل المشكلة الاقتصادية .

ينطـلق الاقتصـاد الاسلامي في حـله للمـشكلة الاقـتصادية مـن تجاوز الثنـائية الاساسية للمشـكلة الاقتصادية (تزايد الحاجات البشريـة، ندرة الموارد الاقتصادية) ، فقد انكـر الاقتصاد الاسلامي مـبدأ الندرة النسبـية للموارد وهذا يـعني ان الاسلام لا يعترف ان هناك ندرة بالموارد ولكن هناك «اختبار وابتلاء» وان هناك مشكلة اقتصادية سببها نـدرة عمل صالح دؤوب وليس سببـها ندرة الموارد ، فذلك مثل مـا توصل اليه بعض الكتاب من غير المسلمين أمثال (فرانـسيس وكوليينز) وغيرهم الذين وضحوا من ان النـدرة خرافـة ووهم وانهـا نتـاج لسوء اسـتخدام المـوارد من نـاحية وتـوزيعـها والخضوع للاستغلال من جانب الاقوياء، من ناحية أخرى .

أما بالنـسبة لتزايد الحاجات الـبشرية ، فلم يعـترف الاسلام بالتزايد المطـلق كما اوضحتها النظرية الاقتصادية ، حيث تناول الاسلام فكرة الحاجات بالتهذيب والارشاد ولم يتركها لاهواء ولرغبات وشهوات الانسان الذي يطـلق لها العنان كيفما يشاء ومتى يشاء وإنما هي تـعمل في ظل بيئه اجـتماعية وثقافيـة واقتصادية، ونعم اللـه سبحانه وتعالى اكثر من أن تُـعد وتحصى لقوله تعالى : ﴿وان تعدوا نعـمة الله لا تحصوها إِنَّ الانسان لظلومٌ كفار﴾ .

الفصل الثاني

١- نظرية القيمة

٢- نظرية الطلب

٣- نظرية العرض

٤- ثمن التـوازن

١) نظريـة القيمـة Theory of Value

مقدمة

تعتبر هذه النظرية من النظريات الاساسية في علم الاقتصاد وبخاصة لدى التقليديين منهم الذين عرّفوا علم الاقتصاد بأنه «علم الاثمان»، للدلالة على ما لهذا الموضوع من أهمية كبيرة لدى هؤلاء، مما جعلهم يصرفون اكثر اهتمامهم في البحث عن العوامل المحددة لقيمة السلع والخدمات ولعناصر الانتاج، لدرجة أنهم اعتبروا نظرية التوزيع هي جزء من نظرية الاثمان.

١-١ مفهوم القيمة :

قبل التعرض الى نظرية الاثمان، كان لابد من التعرض الى بعض المفاهيم التي تتعلق بموضوع القيمة وفي هذا المجال لا بد من التمييز بين مفهومين للقيمة هما :

أ- القيمة الاستعمالية Value in Use

وتعنى أو تمثل المنفعة أو الفائدة التي يحصل عليها الفرد من استهلاكه للسلع والخدمات التي يحصل عليها.

ب- القيمة التبادلية Value in Exchange

وتعني القوة الشرائية للسلع والخدمات اثناء مبادلتها في السوق بسلع وخدمات أخرى، بمعنى آخر أنها تعني القوة التبادلية للسلعة تجاه السلع الأخرى، وهي بهذا تعبر عن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المجتمع من استخدامه للسلع والخدمات المختلفة.

وبما أن منفعة أي سلعة أو خدمة تتوقف على شدة حاجة المستهلك لها، مما يدل على أن هذه المنفعة ليست ثابتة وإنما تتغير بتغير حاجة الفرد لها، وبتغير الافراد أنفسهم، وهذا يعني أنه إذا كانت سلعة ما نافعة لفرد ما في وقت معين، قد لا تكون بنفس الدرجة من المنفعة لفرد آخر، كما أن هذه المنفعة لتلك السلعة قد تختلف حتى لنفس الفرد وبين وقت وآخر.

لهذا يلاحظ أن هناك العديد من الاقتصاديين ركزوا على القيمة التبادلية دون التأكيد على القيمة الاستعمالية التي تعتمد على المنفعة نظراً لكون المنفعة مسألة نسبية

وهي تختلف بإختلاف الزمان والمكان، وبهذا من الصعب اعتمادها كوسيلة لتحديد اثمان السلع والخدمات وإثمان عناصر الانتاج المختلفة.

وفي مجال القيمة التبادلية لابد من التمييز بين مفهومي القيمة والثمن، نظراً للتداخل بينهما، حيث تعني القيمة «هي القوة التبادلية لسلعة ما تجاه السلع الأخرى» أما الثمن «يعني التعبير النقدي للقيمة».

لذا فالصحيح من الناحية الاقتصادية أن تقول مثلاً، أن قيمة الكتاب تساوي قيمة ثلاثة أقلام. وأن ثمن الكتاب يساوي ثلاثة دنانير.

٢-١ أهمية القيمة (أو أهمية جهاز الثمن)

تلعب نظرية القيمة أو ما يعرف بجهاز الاثمان في نظام السوق الحر أهمية كبيرة، تلك الأهمية التي تظهر من خلال ما يلي :

أ- يساعد جهاز الاثمان في تحديد اسعار السلع والخدمات المختلفة وبذلك فإنه اداة تساعد في تحديد القدرة أو القوة الشرائية للافراد، حيث أن إنخفاض الاسعار تعني زيادة القوة الشرائية وارتفاع الاسعار تعني انخفاض القوة الشرائية.

ب- يساعد جهاز الاثمان في توزيع الموارد الاقتصادية بين الاستعمالات البديلة لها، حيث عن طريق الاسعار يمكن توجيه مورد ما (عنصر انتاجي) لاستخدام معين دون الاستخدامات الأخرى، فارتفاع الأجور في قطاع الصناعة يشجع قوة العمل للعمل في هذا القطاع دون العمل في القطاعات الأخرى .. الخ. (أي أنه بمثابة وسيلة تساعد في تحديد ماذا ينتج، وكم ينتج).

جـ- يساعد جهاز الاثمان على توزيع الدخل بين عناصر الانتاج وذلك حسب مساهمتها في تكوين أو انتاج ذلك الدخل، حيث أن عناصر الانتاج (العمل، رأس المال، الأرض، المنظم) عندما تساهم في العملية الانتاجية لانتاج ناتج ما، فلا بد أن تحصل على دخول معينة حسب تلك المساهمة وهذه الدخول هي (الأجور، الفائدة، الريع، الارباح) وعلى التوالي وهذه العوائد أو الدخول، ما هي في الحقيقة إلا أسعار لخدمات عناصر الانتاج مثلها مثل باقي الاسعار للسلع والخدمات المختلفة.

د- كما يساعد جهاز الاسعار أو الثمن في تحديد الطريقة أو الاسلوب الذي يتم به انتاج ناتج معين، إذا أخذنا بنظر الاعتبار بأن لكل اسلوب تكاليفه وأن هذه

التكاليف ما هي إلا نوع من الاسعار لعناصر الانتاج، كالمفاضلة بين اسلوب مكثف للعمل أو إعتماد تكنولوجيا بسيطة، أو اختيار اسلوب مكثف للرأسمال أي اعتماد تكنولوجيا متطورة.

٣-١ التطور التاريخي لنظرية القيمة

أن نظرية القيمة أو نظرية الاثمان مرت بعدة مراحل من التطور الى أن وصلت الى ما وصلت عليه في الوقت الحاضر، وهذا يعني أن ما نراه سائداً في الوقت الحاضر من اسلوب لتحديد السعر لسلعة أو خدمة معينة وذلك من خلال تفاعل قوى الطلب وقوى العرض، فإن هذا الاسلوب لم يكن الاسلوب الأول التي تم فيه معالجة موضوع تحديد القيمة أو الثمن لدى الاقتصاديين الكلاسيك، وإنما كان هذا الاسلوب وليد أو نتيجة للعديد من الافكار والنظريات التي طرحت والتي تطورت بمرور الزمن الى أن وصلت ما هي عليه في الوقت الحاضر وبما يطلق عليها بنظرية العرض والطلب.

وعلى هذا الاساس يمكن القول أن أهم النظريات التي عالجت موضوع القيمة هي:

١-٣-١ نظرية العمل Labour Theory

تعتبر هذه النظرية من النظريات القديمة التي عالجت موضوع القيمة، حيث يرى اصحابها (امثال ريكاردو، كارل ماركس) بأن قيمة السلعة أو الخدمة تحدد استناداً الى كمية العمل المبذول في انتاجها.

لقد اعتبرت هذه النظرية فيما بعد نقطة الاختلاف الرئيسية بين الفكرين الرأسمالي والاشتراكي خاصة ما يتعلق بفائض القيمة ودرجة الاستغلال ... الخ.

وعلى الرغم من أهمية هذه النظرية في أنها تمثل البادرة لمعالجة مثل هذا الموضوع الهام، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها ما يلي :

* أنها اعطت أهمية للعمل وأهملت عناصر الانتاج الأخرى وخاصة راس المال.
* أنها نظرت الى وحدات العمل وكأنها متجانسة دون أن تعطي أهمية للمهارة والكفاءة والخبرة.
* أنها أعطت أهمية لجانب العرض (أي وقفت الى جانب المنتج)، ولم تعطي اهمية لجانب الطلب، بمعنى أن المهم أن تنتج السلعة ويحدد ما بذل في إنتاجها من جهد ثم تحدد قيمتها استناداً الى كمية العمل دون الأخذ بنظر الاعتبار مدى فائدة تلك السلع للمستهلك.

١-٣-٢ نظرية تكاليف الانتاج Production Cost Theory

تعتبر هذه النظرية امتداد للنظرية السابقة وتشذيباً لها، وقد اعتقد اصحابها – جون ستيوارت مل – بأن قيمة السلعة تتحدد استناداً الى تكاليف انتاجها، وهذا يعني ومن وجهة نظر اصحاب هذه النظرية أن السلعة التي يكلف انتاجها (٢٠) دينار لابد وأن تكون لها قيمة ضعف قيمة السلعة التي يكلف انتاجها (١٠) دينار، وعلى الرغم من أن هذه النظرية تمثل مساهمة في سلم التطور التاريخي لنظرية القيمة، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها ما يلي :

١- أنها ركزت على جانب العرض (ركزت على الندرة) وأهملت الطلب (المنفعة). أي أنها أهملت المنفعة ومدى أهميتها في تحديد قيمة السلعة.

٢- أنها لم تعطي أهمية للتقدم العلمي والتكنولوجيا في تخفيض تكاليف الانتاج، حيث أنه إذا تم الاستناد الى هذه النظرية في تحديد قيمة السلعة، فإن السلعة التي تنتج في بلد نامي يعتمد على وسائل انتاج بسيطة وما يترتب عليها من إرتفاع تكاليف الانتاج، لابد أن تحدد لها قيمة اكبر لسلعة مماثلة تنتج في بلد متقدم يعتمد على أحدث أنواع التكنولوجيا، وهذا عادة غير صحيح ويخالف المنطق والواقع.

٣- لم تعطي أهمية للنوعية وإنما نظرت الى السلع وكأنها متجانسة.

١-٣-٣ نظرية المنفعة Theory of Utility

وهذه النظرية تعتبر أيضاً من النظريات القديمة التي عالجت موضوع القيمة، وهي تمثل امتداد للنظريات السابقة، والتي من روادها ساتنلي جيفونز. كارل مينجر، ليون فالراس، حيث اعتقد هؤلاء أن قيمة السلع أو الخدمات تحدد استناداً الى منفعتها، فالسلعة التي تحقق منفعة اكبر للفرد (أي اشباعاً اكبر) لابد وأن تكون لها قيمة اكبر من سلعة ذات منفعة أقل.

وهذا يعني أن أنصار هذه النظرية ركزوا على جانب المنفعة وأهملوا الجوانب الأخرى في تحديد القيمة –أهملوا الندرة– وعلى الرغم من أهمية هذه النظرية في تطور الفكر الاقتصادي في مجال نظرية القيمة، إلا أنها واجهت بعض الانتقادات التي منها مايلي :

١- ركزت على المنفعة وأهملت الندرة، على الرغم من أن المنفعة هي شيء نسبي أضافة الى صعوبة قياسها.

٢- ان من أهم الانتقادات لهذه النظرية، هو ذلك الانتقاد الذي يعرف بالأدب الاقتصادي بـ (لغز القيمة Posadox of Value)، الذي جاء بـه (جون لو J.Law ١٧٦١-١٧٢٩)، والذي اعاد التذكير به (آدم سميث) ذلك اللغز الـذي يتمثل، بأنه قد تكون هناك سلعة ذات منـفعة كبـيرة ولكنـها ذات قيمـة قليـلة أو ليس لـها قيمـة أصلاً كالماء والـهواء بشكلهما الطبيعي واللذان يعتبـران أكثر أهمية للانسان من الماس والذهب، في الوقت الذي يكون هناك سلع ذات منفعة قليلة، بينما تكون ذات قيمة كبيرة كالماس.

لقد أدى ذلك الاعتـقاد بضعف الاعتماد على المـنفعة كأساس لتحديد الـقيمة، هذه الانتقادات وغيرها شجعت الى ظهور النظرية الأخرى وهي نظرية العرض والطلب.

١-٣-٤ نظرية الطلب والعرض

نتيجة للانـتقادات التي وجهت للنظريـات السابقة، حيث بعضهـا ركز على جانب الطلب (المنفعة) وأهمل العرض (الندرة) والـبعض الآخر ركز على جانب العرض وأهمل الطلب، بحيث أصبح من الصعب الاعتماد على جانب واحد في تحديد قيمة أي سلعة أو خدمة، هذا مما دعى بعض الاقتصاديين في التـوصل الى ايجاد نظرية بديلة تجمع بين ميزات كـل النظريات الســابقة وتتلافـى عيوبها، وقـد تم ذلك فعلاً، إذ استطـاع بعض الاقتصاديين الـتوصل الى ذلك، حيث وجد هؤلاء الاقـتصاديين، أنه ليس توفـر المنفعة وحدها في الشيء كافـية لأن تجعل له سعراً كما هو الحال بالنسـبة للماء والهواء، ولا توفـر الندرة وحدهـا في الشـيء كافية لأن تجـعل له سعـراً ومثال عـلى ذلك الســكر بالنسبة لشخـص مصاب بمرض السكر، فعلى الرغم من أن السـكر يتصف بالندرة، إلا أنه بالنسبة لهذا الشخص تقترب مـنفعته من الصفر -أي ضاراً- لذا لا يمكن أن تكون للسكر وبالنسبة لهذا الشخص أي قيمة.

ولهذا ولكي يكون لأي سلعة أو خدمة ثمن لابد أن تتصف بصفتي الندرة والمنفعة وفي آن واحد وعادة فإن المنفـعة تمثل جانب الطلب، أي أن المستهـلك هو الذي يحدد ما إذا كانت السلعة نافعة أم لا.

والندرة تمثل جـانب العرض، أي لماذا لا يستطيع المـنتج انتاج الكمية مـن السلعة التي يـرغب فيهـا، والجواب على ذلك، أنـه يتحدد بمدى نـدرة عوامل الانتـاج اللازمة لانتاج تلك السلعة؟

وعلى هذا الاساس يمكـن القول، بأنه لكي يكون لأي سلعة ثـمن في السوق لا بد

من تفاعل قوى الطلب وقوى العرض والتي يمكن من تمثيلها بحافتي المقص، فلا الحافة السفلى وحدها تستطيع إحداث عملية القص، ولا الحافة العليا وحدها تستطيع إحداث عملية القص، بل تحدث عملية القص عند اجتماع الحافتان في آن واحد.

وتعتبر هذه النظرية من أحدث النظريات التي توصل اليها علم الاقتصاد في معالجة موضوع القيمة، والتي تعتبر هي السائدة في الوقت الحاضر في نظام السوق.

لذا فإن مهمتنا اللاحقة تتمثل بإلقاء الضوء على الطريقة التي فيها يتم تحديد الاسعار للسلع والخدمات في نظام السوق من خلال اعتماد نظرية العرض والطلب.

٢) نظرية الطلب Demond Theory

٢-١ معنى الطلب

يمكن أن يعرف الطلب على سلعة أو خدمة معينة بأنه «الرغبة المدعمة بقوة شرائية للحصول على سلعة أو خدمة معينة بوقت معين وبسعر معين وبفرض ثبات العوامل الأخرى» وهذا يعني أنه غير كافي لأن يكون الفرد راغباً بالحصول على سلعة معينة لاشباع حاجة بشرية، حيث أن ذلك لا يدخل في عدد الطالبين للسلعة، وإنما تدخل في حساباتنا عندما نرغب في احتساب الكمية المطلوبة من سلعة ما وخلال فترة زمنية معينة، جميع الافراد الراغبين والقادرين على شراء السلعة بالاثمان المحددة لها وبفرض ثبات العوامل الأخرى. والطلب قد يكون طلباً مباشراً كالطلب على المواد الغذائية والملابس، وقد يكون طلباً مشتقاً كالطلب على المكائن والآلات، والطلب على النقود.

٢-٢ قانون الطلب Law of Demand

يمكن القول بأن هناك علاقة ثابتة بين التغير الذي يحدث في سعر سلعة أو خدمة معينة وبين الكمية المطلوبة منها، وبإفتراض ثبات العوامل الأخرى، وهذه العلاقة التي تربط بين المتغير المستقل (السعر) وبين التغير في المتغير التابع (الكمية المطلوبة) يطلق عليها بقانون الطلب الذي يمكن تعريفه «بأنه القانون الذي يبين العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة معينة وبين سعرها على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة» وهذه العوامل هي «دخل المستهلك وذوق المستهلك، اسعار السلع الأخرى وتوقعات المستهلك».

حيث يتضح من الـقانون السابق، إذا ما ارتفعت اسعار ســلعة ما، فإن ذلك يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة منها، وأذا ما انخفضت اسعار سلعة ما فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلـوبة منها. على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابـتة، وهذه العلاقة يمكن أن تجد لها تطبيق على جميع السلع والخدمات وأثمان خدمات عناصر الانتاج وفي كل زمان ومكان، ولكونها اتصفت بصفة التعميم، لذا فإنها اصبحت قانوناً.

٣-٢ جدول الطلب Scheduale Demand

يمكن التعبير عن العلاقة السابقة التي تـربط بين التغير في سعر سلعة ما والتغير في الكمـية المطلوبة منـها بجدول يسمى جدول الـطلب، ويمكن توضيـح ذلك بالجدول التالي :

جدول الطلب للسلعة ما

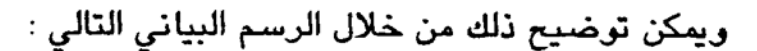
الحالة	السعر (دينار)	الكمية المطلوبة (وحدة)
أ	٥	١٢
ب	٦	١٠
جـ	٧	٨
د	٨	٦
هـ	١٠	٤
و	١٢	٢

حيث يتضـح لنا من الجدول اعلاه، أنه عنـدما كان السعر (٥) دينار لـلوحدة من السلعـة، كانت الكميـة المطلوبة منـها (١٢) وحدة أما عندمـا أخذ السعر بالارتـفاع الى ٨،٧،٦ يلاحظ أن الـكميات المـطلوبة أخـذت بالانخفاض تـبعاً لارتفـاع السعر والـعكس صحيح لو بدأنا من الأسفل في الجدول الى الأعلى.

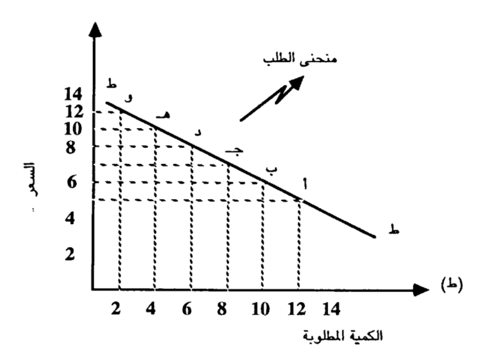
وهذا يعني أن جدول الطلب ما هو إلا تعبير رقمي عن قانون الطلب.

٤-٢ منحنى الطلب Demand Curve

كما يمكن التعبيـر عن جدول الطلب اعلاه برسم بياني يطلق علـيه بمنحنى الطلب، والذي ما هو إلا تعبير بياني عن قانون وجدول الطلب، حيث تقاس الكميات المطلوبة من سلعة ما (ك ط) على المحور الأفقي، بينما تقاس الأثمان (الاسعار) (س) على الأحداثي العمودي.



ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



إذ يلاحظ أن كل نقطـة على المنحنى تمثل الكـمية المطلوبة من سلعــة ما وبالسعر المحدد، أي أن لكل سعر هناك كمية مطلوبة من السلعة، كما يلاحظ من المنحنى أنه كلما انخفض السعـر كلما زادت الكمية المطلوبة مـن السلعة -يتجه المستهـلك نحو الأسفل- حيث بالاسعار المنخفضة يطلب المستهلك كمـية اكبر من السلعة، نتيجة لدخول مشترين جدد لشراء السلعة، اضافة الى الكمية المطلوبـة من قبل المشترين لها بالاسعار المرتفعة سابقاً، أمـا في حالة ارتفاع السـعر، فإن ذلك يؤدي الى انخـفاض الكمية المطـلوبة من السلعة -يتجه المستهلك نحو الأعلى- نتيجة لعزوف أو امتناع بعض المشترين من شراء السلعة وانحصار الشراء من السلعة في هذه الحالة على اصحاب الدخول العالية.

وعلى هـذا الاساس يلاحظ أن منحـنى الطلب يتـجه من الأعلى الى الاســفل ومن

اليسار الى اليمين، أي أنه يأخذ إتجاهاً سالباً، لذا فإن السؤال الذي يطرح نفسه هو لماذا ينحدر منحنى الطلب من الاعلى الى الاسفل ومن اليسار الى اليمين؟ أو لماذا يتخذ منحنى الطلب إتجاهاً سالباً؟ أو لماذا يرغب المستهلك بزيادة مشترياته من السلعة عندما ينخفض سعرها؟ وهذه الاسئلة كلها تعني شيئاً واحداً، تتلخص الإجابة على مثل تلك الاسئلة بالآتي :

يتوسع المستهلك في مشترياته من السلعة عندما ينخفض سعرها بسبب عاملين هما :

أ- عامل الدخل Income Effect : حيث أن انخفاض ثمن سلعة ما يعني وكأنه زيادة في دخل المستهلك النقدي، وهذه الزيادة لابد وأن تدفعه لمزيد من الشراء من تلك السلعة وبذلك تزداد الكمية المطلوبة منها، إذ أن انخفاض سعر الكيلوغرام من اللحم من (٣) دينار الى (٢) دينار تدفع المستهلك أن يشتري كمية اكبر من اللحم للحصول على مزيد من الاشباع.

ب- عامل الاحلال Substitution Effect : كما أن انخفاض ثمن سلعة ما، فإن ذلك سوف يدفع المستهلك الى زيادة الكمية المطلوبة منها، من أجل احلالها محل السلع البديلة لها وبذلك سوف تزداد الكمية المطلوبة.

فعند انخفاض ثمن اللحوم، هذا مما يدفع المستهلك الى شراء كمية اكبر منها واحلالها محل الاسماك (التي لم تنخفض اسعارها، وبهذه الوسيلة يستطيع المستهلك أن يحقق مزيد من الاشباع، كما أن ذلك الانخفاض في ثمن السلعة، قد يدفع المستهلك لشراء كمية اكبر من السلعة من أجل الاستفادة منها ليس للاغراض الاساسية فقط وإنما للاغراض الثانوية، حيث عند الاسعار المرتفعة للسكر فقد يكتفي المستهلك في استخدام السكر لاغراض الشاي، أما عندما تنخفض اسعار السكر، فإن ذلك يدفع المستهلك لشراء كمية اكبر منه، من أجل تحقيق اشباع اكبر من استخدامه الاساسي لاغراض الشاي، إضافة الى الاستفادة من السكر للاغراض الثانوية والتي من الصعب تحقيقها بالاسعار المرتفعة، كقيام المستهلك عند الاسعار المنخفضة للسكر بعمل الحلويات والمربيات. وهذا كله سيؤدي بالنتيجة الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر.

٢-٥ العوامل المحددة للطلب Demand Determinants

يمكن القول، أنه ليس السعر وحده، هو الذي يحدد الكمية المطلوبة من سلعة أو

خدمة معينة، بل أن هناك عوامل أخرى تؤثر على الكمية المطلوبة عدا السعر والتي منها مايلي :

أ- دخل المستهلك

تؤكد الملاحظة العملية لواقع تصرفات المستهلكين، أنه عندما ترتفع دخولهم، فإن ذلك يدفعهم لزيادة استهلاكهم من سلعة معينة حتى في حال بقاء سعر تلك السلعة ثابتاً، وبالعكس، عند انخفاض دخول المستهلكين، فإن ذلك سيؤدي حتماً الى انخفاض الكميات المطلوبة من السلعة، وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين دخل المستهلك والكمية المطلوبة من سلعة ما.

ب- ذوق المستهلك

أن التغير في ذوق المستهلك، لابد وأن يجد له تأثيراً على الكمية المطلوبة من سلعة ما، والمقصود عنا بتغيير ذوق المستهلك، هو أما أن يكون ذلك الذوق بصالح السلعة المعنية أو التحول لسلعة بديلة لها قد تكون أرخص ثمناً أو أحسن نوعية، وعادة فإن ذوق المستهلك في حالة تغير مستمر بين فترة وأخرى، فإذا تغير ذوق المستهلك في صالح السلعة، فإن ذلك سوف يؤدي الي زيادة مشترياته منها وبالتالي زيادة الكمية المطلوبة لها ليس بسبب انخفاض سعرها وإنما بسبب تغير ذوق المستهلك.

فمثلاً تغير ذوق المستهلك لصالح اللحوم بدلاً من الاسماك، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من اللحوم،والعكس إذا كان طلب المستهلك سابقاً حول سلعة اللحوم، ثم تغير ذوقه لصالح الاسماك، فإن ذلك سوف يؤدي الى تقلص الكمية المطلوبة من اللحوم.

وقد ينشأ التغير في ذوق المستهلك بسبب وسائل الدعاية والاعلان التي هدفها الاساسي التأثير في ذوق المستهلك ودفعه للتحول من سلعة الى السلعة التي تم الاعلان عنها، أو بسبب التغير في العادات والتقاليد أو بسبب المحاكات والتقليد.

جـ- تغير اسعار السلع الأخرى

أن التغير في اسعار السلع البديلة والمكملة يمكن أن يكون له تأثيراً على التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما -دون التغير في سعرها- حيث أن ارتفاع ثمن سلعة بديلة

ولتكن المدفأة الـكهربائية، سوف يؤدي الى زيادة الـكمية المطلوبة من السـلعة الاصلية ولتكن (المدفأة النفطية) والعكس صحيح.

أما بالنسبة للسلع المكملة (التي تعني بأنه لا يمكن اشباع حاجة بشرية إلا بوجود اكثر من سلعة (كالسكر والشاي) (والسيـارة والبنزين)، حيث أن ارتفاع اسعار السلع المكملة مـثلاً ارتفاع سعر البنزين، لابـد وأن يؤدي الى انخفاض الطلب عـلى السيارات والعكس صحيح.

د- توقعات المستهلكين

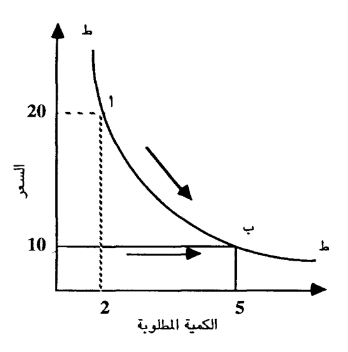
من العـوامل الأخرى التي يمكـن أن تؤثر على الـكمية المطـلوبة من سلعـة ما، هو توقعات المستهلكين حول الاسعار المستقبلـية التي يمكن ان تباع بها سلعة ما، فلو توقع المستـهلكون لأي سبب حـتى ولو بسبب اشـاعة معينة، ان سـعر السكر سوف يـرتفع قريبـاً، فإن ذلك سوف يـدفع المستـهلكين لـزيادة مشتـرياتهم مـن السكر فـي الوقت الحاضر -على الرغم من بـقاء سعره ثابتاً حالياً- مما يؤدي الى زيادة الـكمية المطلوبة منه، أما إذا توقع المستهلكين أن انخفاض سوف يطرأ على اسعار السكر قريباً، فإن ذلك يدفع المـستهلكين الـى الامتناع عن شراء الـسكر بالاسعار الحـالية، انتظاراً لانـخفاض اسعاره لاحقاً، هذا مما يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة منه في الوقت الحاضر.

ويظهر هذا العامل واضحاً في حال التعاملات في الاسواق المالية واسواق العملات والذهب.

٢-٦ الاختلاف بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

قد يبدو للطالـب المبتدىء لعلم الاقتصاد، أن هناك تطابـقاً أو لا يوجد اختلاف بين التغير في الكميـة المطلوبة والتغير في الطلب، لكن في الواقع يـوجد هناك اختلاف كبير بين هذين المفهومين، ويمكن توضيح ذلك الاختلاف من خلال ما يلي :

أ- التغير في الكمية المطلوبة : هو التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة معينة بسبـب التغير في سعرها (مع بقاء العوامل الأخرى ثـابتة) كما يظهر ذلك واضحاً من قانون الطلب، ويلاحظ أن المستهلك في هذه الحالة، سوف يتحرك هبوطاً أو صعوداً على نفس منحـنى الطلب وذلك حسب التغير في سعر السـلعة، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث أن انخفاض سعر السلعة من (٢٠) دينار الى (١٠) دينار لابد وأن يؤدي ذلك الى زيادة الكمية المطلوبة مثلاً من (٢) وحدة الى (٥) وحدة.

كما يلاحظ أن المستهلك قد تحرك من نقطة (أ) الى النقطة (ب) -تحرك هبوطاً- والعكس صحيح في حالة التحرك صعوداً وهذه الحالة يطلق عليها «التغير في الكمية المطلوبة».

ب- التغير في الطلب

هو التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة أيضاً، لكن ليس بسبب التغير في سعر السلعة، وإنما بسبب التغير في واحد أو اكثر من العوامل الثابتة، ويلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى منحنى طلب جديد يقع أما الى يمين أو يسار منحنى الطلب السابق، ويمكن توضيح ذلك من خلال عرض الحالات التالية :

مثال (١) :

في حالة زيادة دخل المستهلك من (١٠٠) دينار الى (١٥٠) دينار ما هو أثر ذلك على الكمية المطلوبة من سلعة ما .

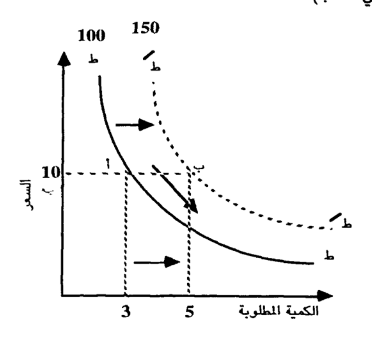
الجواب :

في حالة زيادة دخل المستهلك، فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من

السلعة، ويلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الـى منحنى طلب جديد يقع الى يمين منحنى الطلب السابق

الدخل (دينار)	الكمية المطلوبة (وحدة)	السعر (دينار)
١٠٠	٣	٢
١٥٠	٥	٢

حيث يـلاحظ أنه نتيـجة لزيادة دخل المـستهلك، فـإن ذلك ادى الى زيادة الكـمية المطلـوبة من السلعـة -على الرغم مـن أن سعرها لم يـتغير- كما ادى ذلـك الى تحول المستهلـك الى منحنى طلب جديد هـو طَ بدلاً من ط والذي يقع الى يمين منحـنى الطلب السابق، كـما يلاحظ أن المستهـلك انتقل من نقطـة (أ) الى نقطة (ب) ويطلـق على هذه الحالة (بالتغير في الطلب).



مثال (٢)

في حالة ارتفاع ثمن سلـعة بديلة، ما هو أثر ذلك على الكمية المطـلوبة من السلعة الاصلية .

الجواب :

في حالة ارتفـاع ثمن سلعة بديلة، فـإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المـطلوبة من

السلـعة الاصلية، كمـا يلاحظ انتقـال المستهلـك الى منحنى طـلب جديد يقـع الى يمين منحنى الطلب السابق.

ملاحظة: في هذه الحالة لابد من تحديد أي من السلع هي الاصلية وأي منها هي البديلة، حيث أن مـا يهمنا هو توضيح أثر التغـير في سعر السلعة البديلـة على الكمية المطلوبة من السلعـة التي نحن في صدد معالجتها، لذا فإن السلعـة البديلة لا تظهر في الرسم البياني

الحالة	السلعة الاصلية (المدفأة النفطية) السعر (دينار)	الكمية المطلوبة (وحدة)	السلعة البديلة (المدفأة الكهربائية) السعر (دينار)
أ	٤٠	٢	٢٥
ب	٤٠	٣	٣٠

حيث يلاحظ أن ارتفـاع سعر السلعة البديلة مـن (٢٥) دينار الى (٣٠) دينار ادى الى زيادة الكمية المـطلوبة من السلعة الاصلية من (٢) الـى (٣) وحدة –على الرغم من بقاء سعرها ثابتاً = ٤٠ دينار، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :

ويطلق على هذه الحالة أيضاً (بالتغير في الطلب)

السعر
40
2 3
الكمية المطلوبة (المدفأة النفطية)

مثال (٣)

في حالة ارتفاع ثمن سلعة مكملة، ما هو أثـر ذلك على الكمية المطلوبة من السلعة الاصلية .

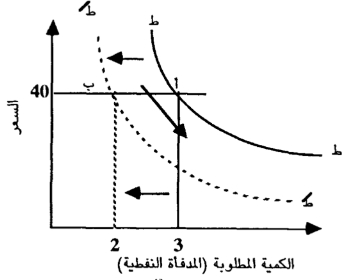
الجواب :

في حالة ارتـفاع ثمن سلعـة مكملة، فإن ذلك سـوف يؤدي الى انخفاض الـكمية المطلوبة من السلعة الاصلية، ويلاحظ أن المستـهلك سوف ينتقل الى منحنى طلب جديد يقع الى يسار منحنى الطلب السابق

السلعة الاصلية (المدفأة النفطية) السعر دينار	الكمية المطلوبة (وحدة)	السلعة المكملة (النفط) السعر دينار/لتر
٤٠	٣	٢٠ دينار/لتر
٤٠	٢	٣٠ دينار/لتر

حيث يلاحظ ان ارتفاع سعر اللتر الواحد مـن النفط من ٢٠ فلس للتر الى ٣٠ فلس ادى الى انخـفاض الكميـة المطلوبة مـن المدفآت النفـطية من (٣) الى (٢) وحـدة –على الرغم من بقاء السعر ثابتاً للمدفأة– ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي:

ويطلق على هذه الحالة بالتغير في الطلب.



مثال (٤) :

لو توقع المستهلكون ارتفاعاً سوف يحدث في اسعار السكر في السوق، فما أثر ذلك التوقع على الكمية المطلوبة من السكر في الوقت الحاضر.

الجواب :

أن توقع المستهلكين ارتفاع باسعار السكر قريباً، فإن ذلك سوف يدفع المستهلكين لزيادة مشترياتهم من السكر حالياً وبأسرع وقت قبل حدوث الارتفاع فعلاً، هذا مما يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر، كما يلاحظ أن المستهلك سوف ينتقل الى منحنى طلب جديد يقع الى يمين منحنى الطلب السابق.

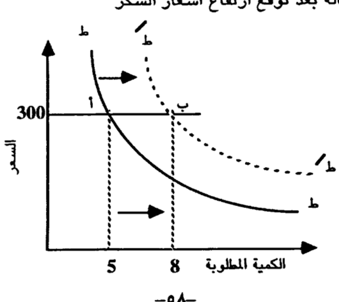
الحالة	السعر (فلس)	الكمية المطلوبة (كغم)
أ الحالة طبيعية	٣٠٠	٥
ب حالة توقع ارتفاع السعر	٣٠٠	٨

إذ يلاحظ أن توقع المستهلك بإمكانية ارتفاع سعر السكر في السوق ولأي سبب، مما ادى الى زيادة الكمية المطلوبة من السكر -على الرغم من أن سعر السكر لم يتغير فعلاً، ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :

ويطلق على التغير في الكمية المطلوبة هنا بالتغير في الطلب

حيث أ تمثل الحالة الطبيعية قبل التوقع

ب فتمثل الحالة بعد توقع ارتفاع اسعار السكر



٢-٧- مرونة الطلب Demand Elasticity

٢-٧-١ مفهوم المرونة وانواعها

لقد أتضح لنا من ان الكمية المطلوبة مـن سلعة ما ، لا تتأثر بالتغيرات التي تحدث في سعرها فقط ، بـل وبالتغيرات التي تحدث بالعوامـل الأخرى – محددات الطلب – ، وعادة فان استجابة الكمية المطلوبة من سلـعة ما للتغيرات التي تحدث بالعوامل المؤثرة فيها هـو ليس واحد بالنـسبة لجميع الـسلع ، وإنما يختـلف من سلعة إلـى اخرى (هل السلعة ضـرورية أو كمالية ، لها بدائل أم لا ، هـل السلعة مستقلة فـي الاشباع أم لها مكملات ، دخل المستهلك ... الخ) ، وهذا يعني ان تـغير أحد العوامل المؤثرة على الطلب مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة ، سوف يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة وباتجاه معين . قد يكون موجباً أو سالبا حسب طبيعة تلك العلاقة السببية التي تربط بينهما – إلا انه في بعـض الاحيان ، قد لا يكـتفي الاقتصـادي بمعرفة العـلاقة الاتجاهية ، بـل يحاول معرفة مدى استجابة التغير في الكمية المطـلوبة من سلعة معينه الى التغير الذي يحدث في احد العوامل المحددة للطلب وقياسها كمياً ، وهذه العلاقة هي ما يطلق عليها بمرونة الطلب .

وفي هذا المجال يمكن التمييز بين ثلاثة انواع من مرونات الطلب هي :

١- مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand

٢- مرونة الطلب الدخلية In come Elasticity of Demand

٣- مرونة الطلب التبادلية Cross Elasticity of Demand

٢-٧-١-١- مرونة الطلب السعرية

يمكن ان تعرف مرونة الطلب السعرية بانها «مدى التجاوب النسبي بين التغير في الكمـية المطلوبة مـن سلعة ما الـى التغير في سـعرها» ، وعادة فان تـأثير التغيـر على الكمية المـطلوبة ليس واحدا بالـنسبة لجميع السـلع وإنما تختلف من سـلعة إلى اخرى وهذا ما سنناقشه لاحقا ، حيث هناك سلع تسـتجيب لتغير في اسعارها بدرجة كبيرة، وبعضها بدرجة أقل ، والـبعض الاخر قد لا يستجيب ويمكن التعبـير عن مرونة الطلب السعرية بالصيغة التالية :

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في سعرها}}$$

فإذا رمزنا للكمية المطلوبة بالرمز ك ط وبالسعر (س) والى معامل مرونة الطلب بالرمز م ط لذا فان :

$$\text{م ط} = \frac{\frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}}}{\frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}} = \frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ك ط}} \times \frac{\text{س}}{\Delta \text{س}} \quad \text{أو} \quad \left(\frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1} \right)$$

$$\text{أو} = \frac{\Delta \text{ ك ط}}{\Delta \text{ س}} \times \frac{\text{س}}{\text{ك ط}}$$

ولما كانت العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعرها هي علاقة عكسية، لذا فإن اتجاه هذين المتغيرين يكون دائماً باتجاهين متعاكسين، وعلى هذا الاساس فإن الاشارة الجبرية لمعامل مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة، بمعنى ان تغير السعر في اتجاه معين سوف يؤدي الى تغير الكمية المطلوبة وباتجاه معاكس، لهذا فإن التركيز يتم هنا على المعامل العددي للمرونة بغض النظر عن الإشارة التي لا يجب تفسيرها رياضياً وإنما تفسر اقتصادياً فقط، حيث تشير الإشارة السالبة الى العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة ما ليس إلا .

وعادة فإن درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة للتغير الذي يحدث في سعرها يمكن قياسه من خلال الاعتماد على القيمة العددية لمعامل المرونة، فإذا كانت النتيجة لمعامل المرونة اكبر من واحد صحيح، فإن الطلب يعني مرناً .

أما إذا كانت النتيجة اصغر من ١ فإن الطلب يكون قليل المرونة وهكذا سوف نناقش ذلك لاحقاً .

مثال :

استخرج من الجدول التالي مرونة الطلب السعرية بين النقطتين (أ،ب)، (جـ،ء) محدداً نوع الطلب .

الحالة	السعر	الكمية المطلوبة
أ	٢	٥
ب	٣	٤
جـ	٧	٣
د	٨	٢

$$\text{مرونة الطلب (أ،ب)} = \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير في السعر}} = \frac{\frac{\text{ك٢ − ك١}}{\text{ك١}}}{\frac{\text{س٢−س١}}{\text{س١}}}$$

$$= \frac{\text{ك٢−ك١}}{\text{ك١}} \times \frac{\text{س١}}{\text{س٢−س١}}$$

$$= \frac{\text{٤−٥}}{\text{٥}} \times \frac{\text{٢}}{\text{٣−٢}} = \frac{\text{١−}}{\text{٥}} \times \frac{\text{٢}}{\text{١}} = (-)\,\frac{\text{٢}}{\text{٥}}$$

الإشارة السالبة تشير الى العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة والطلب هنا يعتبر طلب قليل المرونة لأن النتيجة اصغر من ١

$$\text{مرونة الطلب (جـ،ء)} = \frac{\text{٢−٣}}{\text{٣}} \times \frac{\text{٧}}{\text{٨−٧}}$$

$$= \frac{\text{١−}}{\text{٣}} \times \frac{\text{٧}}{\text{١}}$$

$$= -\,\frac{\text{٧}}{\text{٣}} = (-)\,\text{٢}\,\frac{\text{١}}{\text{٣}}$$

الإشارة السالبة (تهمل) وانها تشير الى العلاقة العكسية والطلب هنا يعتبر طلب مرن لأن النتيجة اكبر من ١ .

٢-٧-١-٢ أنواع الطلب وحسب درجات المرونة :

يمكن التمييز بين خمسة أنواع من الطلب وذلك استناداً الى درجة المرونة وهي :

أ- طلب مرن

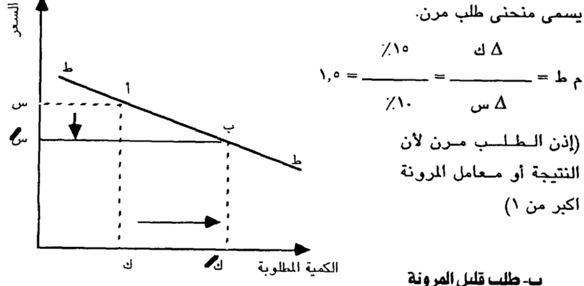
ويعني أي تغير في السعر لسلعة ما، سوف يؤدي الى تغير اكبر في الكمية

المطلوبة منها، ويكون معامل المرونة في هذه الحالة اكبر من واحد، مثل الطلب على السلع الكمالية. وهذا يعني أنه لو انخفض السعر بمقدار ١٠٪ فإن ذلك يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة مثلاً بـ ١٥٪ ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث أن انخفاض السعر بمقدار ١٠٪ من (س ---> سَ) أدى الى زيادة الكمية المطلوبة بمقدار ١٥٪ مثلاً. اي أن الكمية المطلوبة إزدادت من ك الى كَ، وهذا المنحنى يسمى منحنى طلب مرن.

$$م ط = \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{١٥٪}{١٠٪} = ١,٥$$

(إذن الطلب مرن لأن النتيجة أو معامل المرونة اكبر من ١)



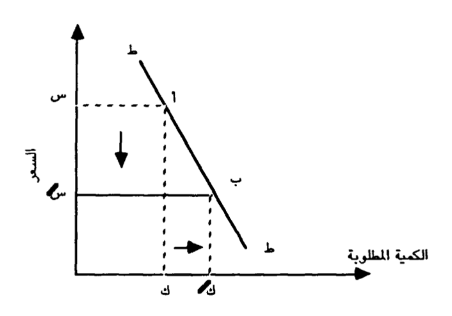
ب- طلب قليل المرونة

ويعني ان اي تغير في سعر سلعة ما، سوف يؤدي الى تغير أقل في الكمية المطلوبة منها، ويكون معامل المرونة في هذه الحالة أصغر من ١ ومثال ذلك : الطلب على السلع الضرورية كالمواد الغذائية .

وهذا يعني انه لو انخفض السعر بمقدار ٢٠٪ مثلاً لسلعة ما، فإن الكمية المطلوبة منها تستجيب لذلك ولكن بنسبة أقل وليكن بمقدار ١٠٪ ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث يتضح من الرسم البياني، ان انخفاض السعر من (س) الى (سَ) أدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة من (ك) الى (كَ) ولكن بنسبة اقل والمنحنى (ط ط) منحنى طلب قليل المرونة.

$$م ط = \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{١٠٪}{٢٠٪} = \frac{١}{٢}$$ (أقل من ١)

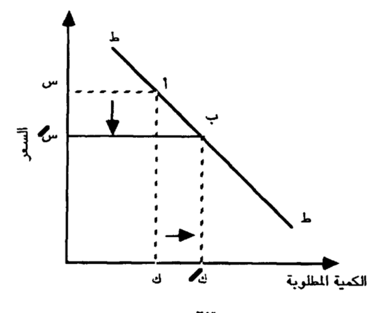


جـ طلب متكافيء المرونة (أحادي المرونة)

ويعني ان اي تغـير في سعر سلعة ما، سـوف يؤدي الى نفس التغير فـي الكمية المطلوبة منها، ومـعامل المرونة في هذه الحالة يساوي واحد صحيـح وهذا يعني انه لو تغير الـسعر مثلاً بمقـدار ١٠٪ فإنه في هذه الحالة سـوف يؤدي الى نفس التـغير في الكمية المطلوبة اي بما يساوي ١٠٪ ايضاً

$$\text{م ط} = \frac{\Delta \text{ ك}}{\Delta \text{ س}} = \frac{\%10}{\%10} = (1)$$

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



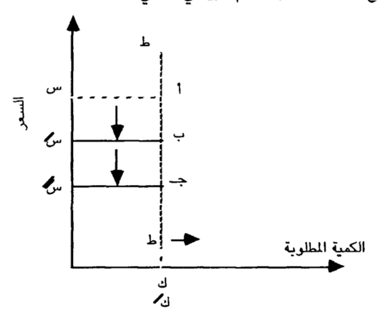
حيث ان انخفاض السعر من (س) الى (سَ) ادى الى زيادة الكمية المطلوبة من (ك) الى (كَ) وبنفس المقدار تقريباً .

د- طلب عديم المرونة

ويعني ان اي تغير في سعر سلعة ما، سوف لا يؤدي الى اي تغير في الكمية المطلوبة ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي صفراً، مثل الطلب على الأدوية، وهذا يعني انه لو انخفض ثمن دواء معين بمقدار ٢٠٪ عما كان عليه سابقاً، فلا نتوقع ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة منه، بل ستظل الكمية المطلوبة مثلما هي :

كما ويلاحظ في هذه الحالة ان منحنى الطلب سيكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



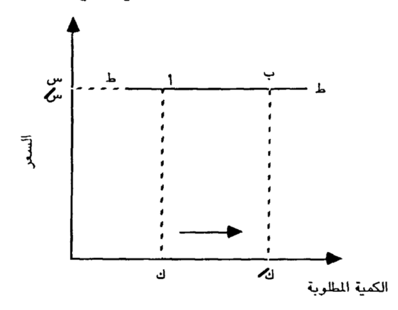
حيث يتضح من الرسم ان انخفاض السعر بين (س) الى (سَ) لم يؤدي الى اي تغير في الكمية المطلوبة (ك) .

هـ- طلب لا نهائي المرونة

ويعني ان اي تغير طفيف جداً في السعر (قد يقترب من الصفر) سوف يؤدي الى تغير كبيراً في الكمية المطلوبة، ومعامل المرونة في هذه الحالة يساوي مالا نهاية (α) .

ومثال على ذلك التغيرات في اسعار الاسهم والسندات، أو في اسعار العملات الاجنبية .

كما ويلاحظ في هذه الحالة ان منحنى الطلب يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان الانخفاض البسيط والذي قد يقترب الى الصفر من (س) الى (سَ) أدى الى زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة من (ك) الى (كَ) .

٢-٧-١-٣ العوامل المؤثرة على مرونة الطلب السعرية

يمكن القول بأن مرونة الطلب السعرية هي ليست ثابتة وإنما تتغير نتيجة تغير العوامل المؤثرة عليها، إذ من الممكن ان يتحول الطلب المرن الى قليل او غير مرن او الى عديم المرونة، بسبب ظهور بعض العوامل الجديدة، كما من الممكن ان تتحول السلع الكمالية الى سلع ضرورية في فترة ما والعكس صحيح، كما ممكن ان يزودنا التقدم العلمي والتكنولوجي بمنتجات جديدة، قد تكون بمثابة سلع بديلة لسلع لم تكن لها بدائل سابقاً، حيث في هذه الحالة سيتحول الطلب من طلب عديم المرونة الى طلب قليل المرونة او طلباً مرناً .

وعلى هذا الاساس يمكن اجمال أهم العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية بالآتي :

١- درجة الاحلال

حيث كلما كان للسلعة بدائل، كلما كان الطلب عليها مرناً، اما بالنسبة للسلع التي لا يوجد لها بدائل أو بدائل غير كامله، فالطلب عليها يكون اما قليل او عديم المرونة.

فالطلب على الملابس والطعام هو طلب مـرن لأنه يوجد لكل سلعة منها بدائل، أما الطلب على الادوية او البنزين فيعتبر طلب عديم المرونة .

٢- درجة التكامل :

يمكن الـقول انه بالنسـبة للسلع المـتكاملة يكـون الطلب عليـها طلب قليـل المرونة (كالطلب على البنزين وعلاقته بالسيارة) .

٣- نسبة الدخل المخصص للانفاق على السلعة

حيث هناك بعض السـلع يتطلب الحصول عليها مقدار أو نسـبة كبيرة من الدخل، مثل الحصول على حذاء، ثلاجة وجهاز تلفـاز،وعادة مثل هذه السلع تتطلب مزيد من التفكير قبل الاقدام على الشراء، لذا يكون الطلب عليها طلباً مرناً .

اما بالنسبة للسلع التي لا تتطلب إلا نسبة قليلة او ضئيلة من الدخل، فيتم شرائها مباشرة دون الحاجـة الى تفكير، مثل الطلـب لكيس من الملح، علبة كـبريت أو قلم جاف ، فالطلب على مثل هذه السلع يكون طلب قليل المرونة .

٤- مدى ضرورة السلعه للمستهلك

بالنـسبة للسلـع الضرورية والضـرورية جداً والتي لا يمـكن تأجيل شرائـها بل واجبة الشراء مثل الأغذية / فالطلب عليها يكون طلب قليل المرونة .

اما بالنسبة للسلع التي يمكن تأجيل شرائهـا، كالسلع الكمالية فيكون الطلب عليها طلب مرن .

٥- حجم دخل المستهلك

يمكن الـقول ان هناك علاقة عـكسية بين مـقدار الدخل ومرونـة الطلب، بالنـسبة لأصحاب الـدخول العالية يـكون الطلب لـديهم طلب قـليل المرونة وهذا يـعني ان درجة تأثر طلبهم على سلعة ما يكون طفـيفاً أمام التغيرات التي تطرأ على السعر، لذا يكون الطـلب لهؤلاء طلباً قليل المـرونة اما بالنسبة لأصحاب الـدخول الواطئة، فإن التغـيرات حتى الطفـيفة في اسعار الـسلع، سوف يترتـب عليها تغـيرات في الكميات المطلوبة منها، وهذا يعني ان الطلب لهؤلاء يكون طلباً مرناً .

٢-٧-٢ مرونة الطلب الدخلية Income Elastisity of Demand

يمكن ان تـعرف مرونة الطـلب الدخليـة بأنها مدى اسـتجابة التـغير في الكـمية المطلوبة من سـلعة ما الى التغير في الدخل الـنقدي للمستهلك (مع فـرض بقاء العوامل الأخرى ثابته)، ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{م ط د} = \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير في دخل المستهلك}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ ك}}{\Delta \text{ د}} \times \frac{\text{د}}{\text{ك}}$$

حيث تشير م ط د = مرونة الطلب الدخلية

Δ ك = التغير في الكمية المطلوبة

Δ د = التغير في الدخل

أو يمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{م ط د} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{د}_1}{\text{د}_2 - \text{د}_1}$$

وعادة يكون معامل مرونة الطلب الدخـلية موجب دائماً ، أي أن التغيرات في دخل المستهلك ، لابد وأن تؤدي الى تغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة ما بنفس الاتجاة

مثال ١-

الحالة	دخل المستهلك	الكمية المطلوبة من سلعة ما
أ	١٠٠	٥
ب	١٥٠	٧

$$\text{م ط د} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{د}_1}{\text{د}_2 - \text{د}_1}$$

$$= \frac{٧ - ٥}{٥} \times \frac{١٠٠}{١٥٠ - ١٠٠}$$

$$= \frac{٢}{٥} \times \frac{١٠٠}{٥٠}$$

$$= \frac{٤}{٥}$$

وهذا يعني أن مرونة الطلب الدخلية منخفضه لان النتيجة أصغر من ١ أو الطلب قليل المرونة .

٢-٧-٣- مرونة الطلب التقاطعية (التبادلية) : Cross Elasticity of Demand

تعبر هذه المرونة عن طبيعة العلاقة بين سلعتين أو خدمتين ومدى قوة هذه العلاقة لذا يمكن أن تعرف بانها « مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة الى التغير في ثمن سلعة أخرى مثل B مرتبطة بها .

ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية

$$\text{م ط ت} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة } A}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة } B}$$

$$\text{م ط ت} = \frac{\Delta \text{ك}_A}{\Delta \text{س}_B} \times \frac{\text{س}_B}{\text{ك}_A}$$

$$= \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_B}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

وعادة ان هناك نوعين من العلاقة بين السلع ، حيث إما ان تكون هذه العلاقة تكاملية (كالسيارة والبنزين) ، أو تكون تلك العلاقة تبادلية (احلالية) (كالسمك والدجاج) .

فبالنسبة للسلع المتكاملة ستكون إشارة معامل المرونة سالبة / نظراً للعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وثمن سلعة أخرى مكملة لها تكون دائماً علاقة عكسية.

أما بالنسبة للسلع المتبادلة (ممكنة الاحلال) فان اشارة معامل المرونة تكون موجبه / نظراً لان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينه وثمن السلعة البديلة لها تكون علاقة طردية .

مثال -٣-

الكمية المطلوبة من السلعة A	سعر السلعة B
٨	١٠
٦	١٢

$$\text{م ط ت} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_B}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

$$= \frac{6 - 8}{8} \times \frac{10}{12 - 10}$$

$$= \frac{2}{8} \times \frac{10}{2} = (-) \frac{5}{4}$$

الطلب مرن لان النتيجة أكبر من ١ وهنا السلع متكاملة لان الاشارة سالبة

٣- نظرية العرض Supply Theory

٣-١- مفهوم العرض Supply Concept

« يقصد بمفـهوم العرض «قدرة أو رغبة المنتج عـلى انتاج كمية من سلعـة معينة وعرضها بسـعر معين وبوقت معين» أي أنه يمثـل العلاقة بين الكميات المـعروضة التي ترغب الوحدات الانتاجية بعرضها بسعر معين وبوقت معين .

وفي هذا المجـال لابد من الأخذ بنظـر الاعتبار ، أنه ليـس كل ما ينتج يـساوي ما يعرض ، إذ أنَّ بعض الانتاج قد يتعرض للتلف أو الكسر أو يستهلك ذاتياً من قبل المنتج أو يتم خزنه ، كـما ان ليس كل ما يعرض يسـاوي ما ينتج ، اذ قد يكون مـا ينتج من سلعـة ما يساوي مثـلاً (١٠٠٠) وحدة ولكن المعروض مـنها بلغ (٨٠٠) وحـدة ، أما اين

ذهبت (٢٠٠) وحـدة ، فيمكن القـول أن ذلك الفرق يكـون إما ذهب كخزين ، أو بـسبب التلف أو الكسر ، أو استهلك ذاتياً من قبل المنتج .

كما يمكن ان يكون المعروض من سلعة مـا مثلا (٤٠٠) وحدة ولكن الانتاج الفعلي منها كان (٢٥٠) وحدة ، فمن اين جاءت تلك الـزيادة في المعروض من تلك السلعة ، ان تلـك الزيادة يمكـن ان يكون مصـدرها ، اما مـن السحب مـن الخزين ، او عن طـريق الاستيراد .

وبالرغم من الاختلاف بـين ما ينتج وما يعرض ، ومن اجل تسهيـل التحليل امام الطالب المبتدئ ، فسوف ننطلق من افتراض ان ما ينتج يساوي ما يعرض .

من ناحية اخرى ، لابد علينا ان نعرف ، أنه إذا كان الطلب يمثل سلوك المستهلك ، فان العـرض يعكس سلـوك المنتج أو البـائع ، كما أنه يـعكس الندرة الـنسبية لـعوامل الانتاج .

والسؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال هو انـه ، هل يستطيع المنتج ان ينتج أو يستمر بالانتاج الى ما لا نهاية حتى لو كانت هناك فرصاً مواتية للحصول على الربح؟ ان الجواب على ذلك ، هو كـلا لان المنتج لابد وان يصطدم بمشكـلة ندرة أو عدم توفر واحداً أو أكثر من عناصر الانتاج .

٣-٢- قانون العرض Law of Supply

يمكن القول بـان قانون العرض يمثل «العلاقـة الطردية بين الكميـة المعروضة من سلعـة ما وسعرها عـلى شرط بقاء الـعوامل الاخرى ثابـتة» (اسعار عوامـل الانتاج ، التقدم الـتكنولوجي ، اسعار الـسلع الاخرى ، توقعات المـنتجين) وهذا يعني انـه كلما زادت الاسعار لسلعة ما ، كلما زادت الكمية المـعروضة منها وكلما انخفضت الاسعار ، كما قلت الكمية المعروضة منها .

٣-٣- جدول العرض Supply Schedule

ان جدول العرض ما هو إلا اشارة لطبيعة العلاقة التي يعكسها قانون العرض بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها ، مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة .

اذ يشير جدول العرض الى الـكميات المختلفة من سلعة ما والتـي يرغب المنتجون بانتاجها وعرضها بالاسعار المختلفة وتلك العلاقة التي يمكن توضيحها بالجدول الآتي:

جدول العرض لسلعة ما

الحالة	السعر (دينار)	الكمية المعروضة من السلعة (وحدة)
أ	٢	٣
ب	٦	٤
جـ	٩	٦
د	١٢	٨
هـ	١٥	١٠
و	١٨	١٥

حيث يظهر من الجدول ان لكل سعرا من الاسعار ، هناك كميات معروضه من السلعة تقابلة ، كما يلاحظ ، انه بالاسعار المنخفضة كما هو عليه في الحالة (أ) يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة كانت قليلة ، ولكن عندما بدأت الاسعار بالارتفاع ، فقد قابل ذلك زيادة في الكميات المعروضة من السلعة ، وهذا ما يشير الى العلاقة الطردية التي حددها قانون العرض .

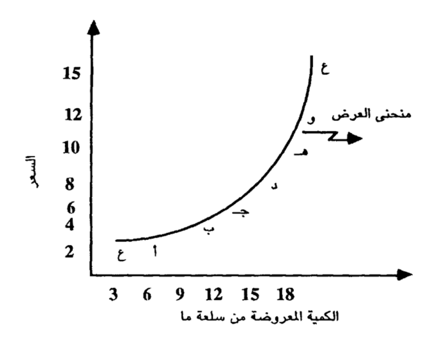
٣-٤- منحنى العرض

هو عبارة عن منحنى يوضح العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة وعند كل سعر من الاسعار ، حيث توضح الكمية المعروضة على الاحداثي الافقي ، اما الاسعار للسلعة فتوضع على الاحداثي العمودي ، كما ان المنحنى يمثل انعكاس لقانون العرض ولجدول العرض .

والان دعنا نصور جدول العرض السابق بمنحنى في محاوله لاشتقاقه من اجل تحديد اتجاهه .

حيث يتضح من الرسم البياني ان كل نقطة واقعة عليه تشير الى سعر معين وكمية معينه وعادة فانه ليس فقط النقاط الواضحة على المنحنى تشير الى العلاقة بين

الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها ، وانما اية نقطة اخرى تقع على المنحنى.



كما يتضح من الرسم البياني اعلاه ، ان منحنى العرض ، هو منحنى يتجه من اليسار الى اليمين ومن الاسفل الى الاعلى ، اي بمعنى انه يتخذ اتجاهاً موجباً ، اما السؤال المطروح ، هو لماذا يتخذ منحنى العرض هذا الاتجاه ، وبالامكان طرح السؤال بشكل آخر ، هو لماذا يزيد المنتج انتاجه أو لماذا يزيد البائع عرضه من السلعه عند زيادة اسعارها في السوق .

يمكن الاجابة على ذلك بالشكل الأتي :

مما لا شك فيه ان العامل الاساسي الذي يحدد المنتج أو يعتمد عليه في تحديد كمية الانتاج من ايه سلعة ، هو تكاليف الانتاج من جهة ، وكذلك الارباح المتوقعه ، اذا اخذنا بنظر الاعتبار ان هدف المنتج في ظل نظام السوق هو الحصول على الربح .

وعلى هذا الاساس ، يمكن ان يكون السبب في الاتجاة الموجب لمنحنى العرض هو ما يلي :

أ- ان الاسعار المرتفعة ، تدفع المنتجين لزيادة الانتاج ، من أجل الحصول على مزيد من الارباح .

ب- ان الاسعار المرتفعة ، تشجع المنتجين على نقل مالديهم من عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج سلعاً لم ترتفع اسعارها ، الى انتاج تلك السلعة التي ارتفع

سعرها بالسوق (من اجل تجاوز ندرة عناصر الانتاج) هذا مما يؤدي بالتالي الى زيادة الكمية المعروضة منها في السوق .

٣-٥- العوامل المحدده للعرض

مما لاشك فيه ان الكمية المعروضة من سلعة ما ، لا تتأثر فقط بالتغير في سعرها، بل تتأثر بمجموعة من العوامل الأخرى التي من اهمها مايلي :

أ- اسعار عناصر الانتاج

يمكن القول ان هناك علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من سلعة ما ، وبين اسعار عوامل الانتاج المستخدمة لانتاجها ، حيث اذا استطاع المنتج ان يحصل على بعض عناصر الانتاج اللازمة لانتاج السلعة باسعار أقل فان ذلك بالضرورة سوف يؤدي الى انخفاض تكاليف الانتاج وبالتالي زيادة الانتاج وزيادة الكمية المعروضة وبمعنى آخر فان المنتج في هذه الحالة يستطيع ان ينتج كمية أكبر من السلعة وبنفس الكلفة السابقة ، هذا مما ينعكس على زيادة الكمية المعروضة من السلعة .

فمثلاً لو استطاع المنتج ان يحصل على عنصر العمل باجر يومي (٣) دنانير بدلاً من (٥) دنانير ، فان ذلك سوف يشجعه على تشغيل عدد اكبر من العمال ، وهذا سيؤدي الى زيادة الانتاج وزيادة العرض من السلعة .

لذا ، فانه عند دراسة أثر السعر على الكمية المعروضة من سلعة ما ، لابد من افتراض ثبات اسعار عناصر الانتاج .

ب- التقدم التكنولوجي

يلعب التقدم التكنولوجي دوراً كبير في زيادة الانتاج وانخفاض التكاليف وتحسين النوعية ، حيث اثبتت العديد من الدراسات الاقتصادية ان العامل التكنولوجي يساهم باكثر من ٧٥٪ من زيادة الانتاج والانتاجية ، حيث كلما توفر للمنتج مكائن والآلات أكثر حداثه وتطوراً ، كلما انعكس ذلك على زيادة الانتاج والانتاجية ، وبالتالي زيادة الكمية المعروضة من السلعة والعكس صحيح .

ولهذا السبب نلاحظ ان تكاليف الانتاج لسلعة ما في دولة متقدمة هي أقل بكثير من تكاليف انتاجها في دولة ناميه ، ليس لسبب ، وانما بسبب اعتماد الدول المتقدمة على التكنولوجيا الحديثة في مجال الانتاج .

جـ- اسعار السلع الاخرى

ان التغيرات في اسعار الـسلع الاخرى سواء كانت البديلة أو المكملـة للسلعة ، اثر في تغير الـكميات المنتجة والمعروضـة منها ، حيث ان ارتفاع اثمان الـسلـع الاخرى مع ثبات سعر السلعة المعينة فان ذلك سيدفع المنتج الى تقليص انتاجه من السلعة والاتجاة نحو انتاج السلع الاخرى التي ارتفعت اثمانها في السوق ، من أجل الحصول على مزيد من الارباح والعكس صحيح ، ففي حالة انخـفاض اسعار السلع الاخرى مع بقاء سعر السلعة المعنية ثابتاً ، فان ذلك سيدفع المنـتج الى انتاج المزيدمن السلعة ، لانها أصبحت أكثر ربحية له مقارنه بالسلع الاخرى .

د- توقعات المنتجين

تلعب التوقعات حـول التغيرات في الاسعار المستقبلية دوراً هامـاً في التأثير على الكمية المـنتجة والمعروضة من سلعـة ما ، حيث اذا توقع المنتجون ان انـخفاضاً سوف يطرأ على اسعار السلعة التي ينتجوها في السوق في المستقبل ، فان ذلك التوقع سوف يدفعهم لـعرض المزيد من السلعة فـي الوقت الحاضر قبل الانخفـاض المتوقع ، واذا ما توقع البائعـون ، ان ارتفاعاً سوف يطرأ على اسعار الـسلعة التي يبيعونـهـا مستقبلا ، فان ذلك سوف يؤدي الى تقليص الكمية المعروضة من السلعة في الوقت الحاضر .

٣-٦- الاختلاف بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

نظراً لإمكانيـة الخلط بين هذين المفهومين وخـاصة بالنسبة للطالـب المبتديء، لذا كان لابد من التمييز بينهما من خلال العرض التالي :

أ- التغير في الكمية المعروضة :

هو التغير الذي يحدث في الكمية المعروضة نتيجة للتغير بسعرها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وهذا التغـير بمثابة انعكاس لقانون ومنحنــى العرض، ويلاحظ ان المنتج في هذه الحالة سوف يتحرك صعوداً أو هبوطاً على نفس منحنى العرض، إذ يلاحظ ان البائع سوف يزيد عرضه لـلسلعه عند الأسعار المرتفعة، بينما يمـيل الى تقليص عرضه من السلعة عند الأسعار المنخفضة ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :

إذ يلاحظ من الرسم البياني، ان البائع في السعر المنخفض (س) سوف يعرض الكمية (ك) فقط ويستقر في النقطة (أ) . أما عندما يرتفع السعر الى (سَ)، فيلاحظ ان البائع سوف يزيد عرضه للسلعة حتى تصبح (كَ) ويستقر في النقطة (ب) اي أنه يتحرك صعوداً والعكس صحيح في حالة انخفاض السعر ويطلق على هذه الحالة بالتغير في الكمية المعروضة .

الكمية المعروضة

ب- التغير في العرض :

هو تغيير يحدث ايضاً في الكمية المعروضة، لكن ليس بسبب تغير سعر السلعة، وإنما بسبب تغير واحد من العوامل الثابتة، ويلاحظ في هذه الحالة ان المنتج او البائع سوف ينتقل او يتحول الى منحنى عرض جديد يقع اما الى يمين أو يسار منحنى العرض السابق .

ويمكن توضيح ذلك من خلال عرض الحالات التالية :

مثال -١-

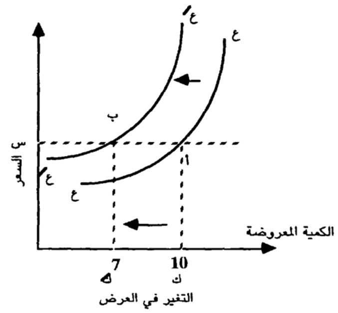
في حالة ارتفاع ثمن خدمة اي عنصر من عناصر الانتاج وليكن العمل، فما هو اثر ذلك على الكمية المعروضة من السلعة ؟

الجواب :

ان ارتفاع اجور العمل مثلاً من (٣) الى (٥) دنانير في اليوم، فإن ذلك سوف يدفع المنتج الى تقليل عدد العمال، وهذا سوف يؤدي الى انخفاض الانتاج وبالتالي انخفاض العرض من السلعة، حتى لو بقي سعر السلعة المعينة في السوق ثابتاً .

كما يلاحظ ان المنتج سوف ينتقل الى منحنى عرض جديد يقع الى يسار منحنى العرض السابق، ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :

إذ يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة قد انخفضت من (١٠) الى (٧) وحدة ليس بسبب ارتفاع أجور العمال والذي لا يظهر في الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان البائع سوف ينتقل من منحنى العرض (ع ع) الى منحنى العرض الجديد عَ عَ الذي يقع على يسار منحنى العرض السابق .

مثال-٢-

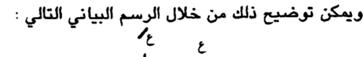
في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة ما هو اثر ذلك على الكمية المعروضة من السلعة\ الاصلية .

الجواب :

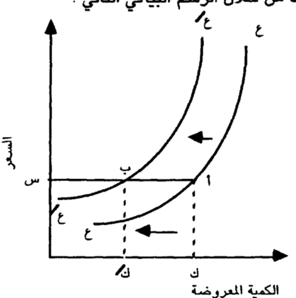
في حالة ارتفاع ثمن سلعة بديلة، فإن ذلك سوف يدفع المنتج الى الاتجاه نحو السلعة التي ارتفع سعرها في السوق، وتقليل انتاجه من السلع الاخرى التي لم ترتفع اسعارها، وهذا يعني ان ارتفاع ثمن سلعة بديلة سوف يؤدي الى تقليص الانتاج من السلعة الاصلية - على الرغم من ثبات سعرها في السوق - كما يلاحظ في هذه الحالة ان المنتج سوف يتحول الى منحنى عرض جديد يقع الى يسار منحنى العرض السابق .

مثال :

السلعة الاصلية حذاء جلدي		السلعة البديلة حذاء رياضة	
السعر	الكمية المعروضة	السعر	الكمية المعروضة
١٠	٣	٦	٤
١٠	٢	٨	٦



ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



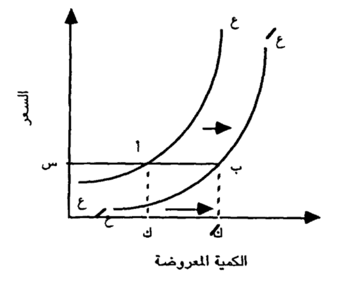
مثال-٣-

في حالة حصول المنتج على ماكنة جديدة وبطاقة انتاجية اكبر من الماكنة السابقة، ما هو أثر ذلك على الكمية المعروضة من سلعة ما ؟

الجواب :

في حالة حصول المنتج على ماكنة جديدة وبطاقة انتاجية اكبر من الطاقة للماكنة القديمة، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض - على الرغم من بقاء السعر ثابتاً للسلعة في السوق .

وفي هذه الحالة يلاحظ ان المنتج سوف ينتقل الى منحنى عرض جديد يقع الى يمين منحنى العرض السابق ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان الكمية المعروضة من السلعة قد زادت من (ك) الى (كَ) على الرغم من بقاء السعر (س) ثابتاً، وذلك بسبب حصول المنتج على ماكنة حديثة، كما يلاحظ ان المنتج قد انتقل مـن نقطة (أ) التي تقع على منحنى الـعرض (ع ع) الى نقطة (ب) التي تقع علـى منحنى العرض الجديـد (عَ عَ) ويطلق على هذا الـتغير في الكميـة المعروضه بالتغير في العرض .

٣-٧ مرونة العرض : Elasticity of Supply

٣-٧-١ يمكن ان تعرف مرونة العرض بأنها «مدى التجاوب النسبي بين التغير في الكمية المعروضة من سلعة ما وبين التغير النسبي في سعرها» ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة من سلعة ما}}{\text{التغير النسبي في سعرها}}$$

$$\text{م ع} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}}$$

$$= \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

حيث $\text{ك}_1 / \text{ك}_2$ تشيران الى الكمية المعروضة السابقة والجديدة على التوالي .

$\text{س}_1 / \text{س}_2$ يشيران الى اسعار السلعة السابقة والجديدة على التوالي .

م ع تشير الى مرونة العرض السعرية .

كما يلاحـظ ان مرونة العرض تكـون دائماً كمية مـوجبة وذلك لأنها تمـثل علاقة طردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها .

كما يلاحظ ان تأثير السعر على الكمـية المعروضة لسلعة ما هو ليس واحداً، وانما يخـتلف من سـلعة الى اخـرى، حيث هنـاك سلع تسـتجيب الـكميات المـعروضة منـها للتغيرات التي تطـرأ في أسعارها بسرعة وبدرجة كبيرة، بينمـا تكون درجة الاستجابة ضعيفة لبعض السلع الاخرى، وقد تكون معدومة لسلع اخرى .

من ناحية أخرى، يلاحظ وكـما بينا سابقاً، بأن الكمية المعـروضة من سلعة ما لا

تتأثر فـقط بالتغيـر في اسعارها، وإنما تـتأثر ايضاً بتـغير العوامل الأخـري (العوامل الثابتة) .

مثال :

من الجدول التالي، استخرج مرونة العرض بين النقطتين (أ ،ب) (جـ ،د) :

الحالة	السعر	الكمية المعروضة
أ	٢	٥
ب	٣	٧
جـ	٤	٩
د	٥	١٢
هـ	٦	١٥

$$\text{م ع (أ/ب)} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} = \frac{\text{ك}_\text{٢} - \text{ك}_\text{١}}{\text{ك}_\text{١}} \times \frac{\text{س}_\text{١}}{\text{س}_\text{٢} - \text{س}_\text{١}}$$

$$= \frac{\text{٧} - \text{٥}}{\text{٥}} \times \frac{\text{٢}}{\text{٣} - \text{٢}}$$

$$= \frac{\text{٢}}{\text{٥}} \times \frac{\text{٢}}{\text{١}} = \frac{\text{٤}}{\text{٥}}$$

∴ العرض بين النقطتين (أ،ب) هو عرض قليل المرونة لأن معامل المرونة اصغر من ١

$$\text{م ع (حـ / د)} = \frac{\text{١٢} - \text{٩}}{\text{٩}} \times \frac{\text{٤}}{\text{٥} - \text{٤}}$$

$$= \frac{\text{٢}}{\text{٩}} \times \frac{\text{٤}}{\text{١}}$$

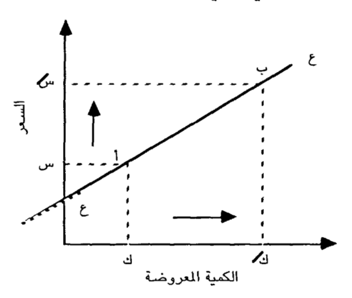
$$= \frac{\text{٨}}{\text{٩}} =$$

∴ العرض بين النقطتين (جـء) هو عرض قليل المرونة لأن معامل المرونة اصغر من ١

٣-٧-٢ أنواع العرض وحسب درجات المرونة *

يمكن التمييز بين خمس حالات لأنواع العرض وحسب درجات المرونة وهي :

أ- عرض مرن : ويعني ان اي تغير في السعر، سوف يؤدي الى تغير اكبر في الكمية المعروضة، ومعامل المرونة في هذه الحالة اكبر من الواحد الصحيح ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



وأنه إذا ما مددنا منحى العرض على استقامته، فيلاحظ انه يقطع الاحداثي العمودي .

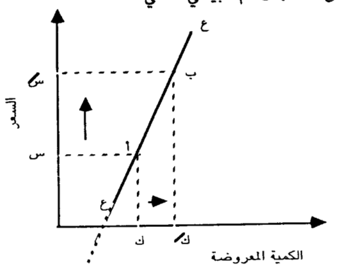
ب- عرض قليل المرونة

ويعني ان اي تغير في سعر السلعة سوف يؤدي الى تغير اقل في الكمية المعروضة منها، وهذا يعني ان الكمية المعروضة في هذه الحالة تستجيب للتغير في السعر ولكن بنسبة اقل، لذا يكون معامل المرونة في هذه الحالة اصغر من الواحد الصحيح .

وإذا ما مددنا منحنى العرض على استقامته في هذه الحالة، فيلاحظ بأن يقطع الاحداثي الافقي .

* سوف ترسم منحنيات العرض هنا على شكل خطوط مستقيمة من اجل التمييز فيما بينها من حيث شدة انحدارها واتجاهها .

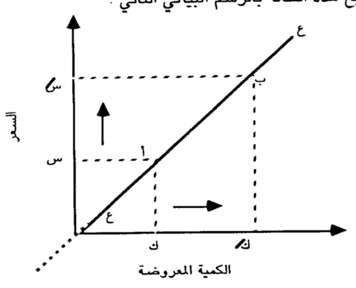
ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



جـ- عرض متكافيء المرونة (أحادي المرونة)

والذي يعني، ان اي تـغير في السعر لسلعـة ما يؤدي الى نفس التغير فـي الكمية المعروضة من الـسلعة، ومعامل المرونة فـي هذه الحالة يساوي الواحد الـصحيح، وهذا يعني ان الكمية المعروضة من السلعة المعينة تستجيب للتغير في سعرها وبنفس المقدار، وإذا ما مددنا منحنى العرض في هذه الحالة، يلاحظ انه يمر بنقطة الأصل .

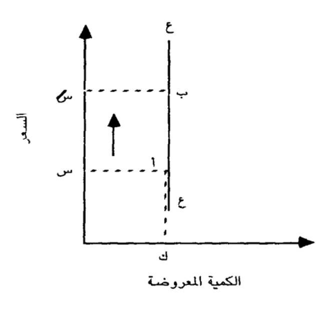
ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



د- عرض عديم المرونة

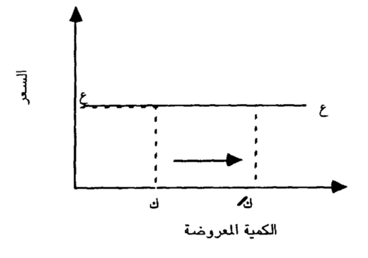
ويعني ان اي تغير في سعر سلعة معـينة سوف لا يؤدي الى أي تغير في الكمية المعروضة منـها، ومعامل المرونة في هذه الحـالة يساوي صفراً، وهذا يعنـي ان الكمية

المعروضة من تلك السلعة لا تستجيب اطلاقاً للتغيرات التي تطرأ في سعرها كما يلاحظ ان منحنى العرض في هذه الحالة يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



هـ- عرض لا نهائي المرونة

ويعني ان اي تغير طفيف جداً في السعر (قد يقترب من الصفر) سوف يؤدي الى تغير كبير جداً في الكمية المعروضة، وفي هذه الحالة يكون معامل المرونة يساوي ما لا نهاية، وهذا يعني ان الكمية المعروضة من السلعة تستجيب وبدرجة كبيرة للتغيرات التي تحدث في اسعارها حتى ولو كانت بسيطة . ويكون منحنى العرض في هذه الحالة على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي . ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



٣-٧-٣ العوامل المحددة لمرونة العرض

Determinants of Elasticity of Supply

يمكن القول ان مرونة العرض هي ليست كمية ثابتة، بل متغيرة بتغير العوامل المؤثرة فيها، حيث يمكن ان يتحول العرض القليل المرونة الى عرض مرن وبالعكس، كما ان مرونة العرض تختلف باختلاف طبيعة السلعة، وهل للسلعة بدائل أم هي سلعة مكملة لسلعة اخرى، وهل السلعة قابلة للخزن أم لا او سريعة التلف، ومدى طول الفترة الزمنية، ومدى وفرة او ندرة عوامل الانتاج .

وبصورة عامة يمكن إجمال أهم العوامل المحددة لمرونة العرض بما يلي

أ- مدى قابلية السلعة للخزن

فبالنسبة للسلع القابلة للخزن، يكون عرضها عادة مرناً، حيث إذا انخفض سعرها يمكن للبائع خزنها - فتقل الكمية المعروضة منها بدرجة اكبر مثلا (الحديد، الذهب، المكائن ... الخ) .

اما بالنسبة للسلع غير القابلة للخزن فيكون عرضها عادة قليل المرونة كالسلع سريعة التلف مثل المواد الغذائية .

ب- مدى قابلية عناصر الانتاج للانتقال من استخدام الى آخر :

حيث كلما كانت هناك امكانية وبسهولة في انتقال عناصر الانتاج من انتاج سلعة الى انتاج سلعة اخرى، كلما كان العرض مرنا، أما إذا كانت عناصر الانتاج غير قابلة للانتقال من استخدام الى آخر . أو أن هناك صعوبات تواجه عملية انتقالها، فإن العرض في هذه الحالة يكون اما قليل او عديم المرونة (الأرض، الأبنية، العمل ... الخ).

جـ- نوع السلعة المنتجة

إذا كان انتاج السلعة يحتاج لفترة طويلة من الزمن فإن عرضها يكون قليل المرونة، كالأبنية، مزارع الفواكه، أما إذا كان انتاج السلعة يحتاج لفترة قصيرة، فإن عرضها يكون مرناً (كالمحاصيل الزراعية) .

د- طول الفترة الزمنية :

تتغير مرونة العرض بسبب طول الفترة الزمنية التي يتم فيها بحث العلاقة بين استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير في سعرها، وعادة فإن هناك علاقة طردية

بين مرونة العرض وطول الفترة الزمنية، وهذا يعني انه اذا كان العرض لسلعة قليل المرونة او عديم المرونة في المدى القصير، فإنه ممكن ان يصبح عرضاً مرناً في المدى الطويل .

هـ- مدى توفر او ندرة عناصر الانتاج :

بطبيعة الحال انه كلما كانت عناصر الانتاج اللازمة لانتاج سلعة ما متوفرة كلما كان عرض تلك السلعة مرنا، أما في حالة عدم توفر او ندرة في بعض عناصر الانتاج او كلها، فإن العرض في هذه الحالة يكون قليل او عديم المرونة .

٤- ثمن التوازن : Equilbrium Price

٤-١ مفهوم ثمن التوازن :

خلصت النظرية الحديثة في القيمة على يد الفريد مارشال الى ان القيمة وبالتالي الثمن – الذي ما هو إلا تعبير عنها – يتحدد عن طريق قوى الطلب والعرض، وهذا يعني انه ليست المنفعة (الطلب) وحدها كافية لتحديد الثمن، ولا تكاليف الانتاج (العرض) ايضاً، بل ان لكل منها دوراً ومساهمة في تحديد الثمن، وقد شبه مارشال الطلب والعرض في تحديدهما للثمن. بحافتي مقص، حيث لا الحافة العليا وحدها كافية لأن تحدث عملية قص القماش، ولا الحافة السفلى وحدها كافية لأن تحدث عملية القص، بل تحدث عملية القص عندما تتفاعل الحافتان العليا والسفلى في آن واحد .

وبافتراض سيادة المنافسة الكاملة في السوق، فإن الثمن الذي يتحقق في السوق الحرة من خلال تفاعل قوى الطلب وقوى العرض هو ما يقصد به ثمن التوازن، لذلك يمكن ان يعرف ثمن التوازن بأنه «الثمن الذي يتحدد عند تقاطع منحنى الطلب والعرض والذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة من سلعة ما والكمية المعروضة منها» .

اي السعر الذي تتوافق فيها رغبات البائعين مع رغبات المشترين حول كمية معينة والتي يطلق عليها (بالكمية المتوازنة Equilibrium Quantity) .

٤-٢ اشتقاق ثمن التوازن :

من اجل تحديد الثمن التوازني لسلعة او خدمة معينة، فإنه لابد من الجمع بين جدولي الطلب والعرض لتلك السلعة في آن واحد، ثم اشتقاق منهما منحنيا الطلب

والعرض، وعادة فإن نقطة التقاطع بين منحنيا الطلب والعرض، هي النقطة التي يتحدد فيها السعر التوازني الذي يتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة منها .

وقد عرضنا في جدول الطلب السابق مختلف الأثمان الاحتمالية للسلعة لمعرفة الكميات التي يطلبها المستهلكون عند كل ثمن من هذه الاثمان، وانتهينا الى انه كلما انخفض الثمن ازدادت الكمية المطلوبة من السلعة . كما رأينا في جدول العرض السابق ايضا ردود فعل العارضين تجاه الاسعار المفترضه للسلعة، وانتهينا الى انه كلما انخفض الثمن نقصت الكمية المعروضة، لهذا فإن كلا الجدولين يمثلان اسعاراً افتراضية، الغاية منها التوصل الى كافة الاحتمالات الممكنة بالنسبة للكميات التي يتوقع طلبها وعرضها عند كل سعر من هذه الاسعار، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هو / أي سعر من هذه الاسعار المذكورة في جدولي الطلب والعرض هو الذي سيتم التعامل بموجبه في السوق، وما هي الكميات التي سيتم تبادلها فعلاً بين البائعين والمشترين، لذا ومن اجل التوصل الى الاجابة على مثل تلك التساؤلات، سوف نقوم بعرض الجدول التالي الذي يتضمن جدول الطلب والعرض لسلعة ما

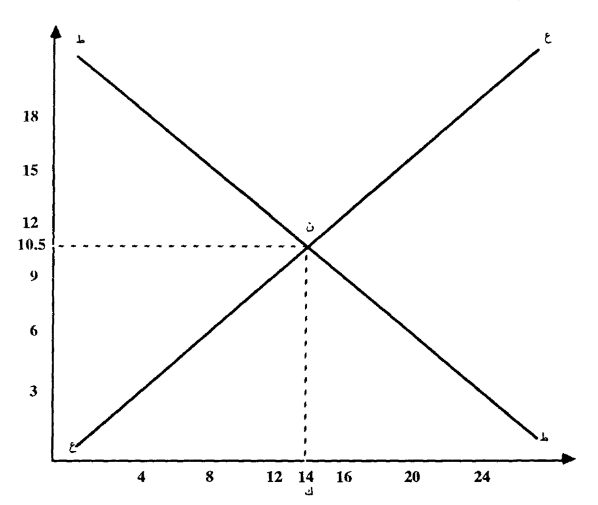
الحالة	السعر (درهم)	جدول الطلب	جدول العرض
أ	١٨	٤	٢٤
ب	١٥	٨	٢٠
ج	١٢	١٢	١٦
د	١٠,٥	١٤	١٤
هـ	٩	١٦	١٢
و	٦	٢٠	٨
س	٣	٢٤	٤

إذ يلاحظ من الجدول اعلاه ان هناك سعراً واحداً تتساوى عنده الكمية المطلوبة من سلعة ما مع الكمية المعروضة منها، وهذا السعر هو (١٠,٥) درهم وهذه الكمية

التي تحقق عندها رغبة البائعين ببيعها ورغبة المشترين بشرائها بالسعر التوازني هي ما اطلق عليها بالكمية التوازنية والتي تساوي (١٤) وحدة .

ويمكن التوصل الى نفس النتيجة عند تحويل هذا الجدول الى رسم بياني، حيث يمكن اشتقاق منحنى الطلب من السعر وجدول الطلب، ومنحنى العرض من السعر وجدول العرض، إذ في النقطة التي يتقاطع فيها منحنيا الطلب والعرض يتحدد كل من السعر التوازني والكمية التوازنية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني الذي تم الاعتماد فيه على الأرقام الواردة في الجدول السابق .



حيث تدل نقطة (ن) على تقاطع منحنيا الطلب والعرض، وقد تحدد فيها ثمن التوازن ومقداره (١٠,٥) درهم، كما تحددت الكمية التوازنية وقدرها (١٤) وحدة .

ويظهر من الجدول والرسم البياني، ان هناك سعراً واحداً تتوافق فيه رغبات

البائعين مع رغبات المشترين حول بيع وشراء كمية معينة من السلعة وهذا السعر هو ما يسمى بالسعر التوازني وقدره هنا هو (١٠,٥) درهم، كما تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة والتي تسمى بالكمية التوازنية والتي تساوى هنا بـ (١٤) وحدة .

أما الأسعار الاخرى التي تظهر في كل من الجدول والرسم البياني، فهي اسعار غير توازنية، حيث لا يوجد فيها تطابق في رغبات البائعين مع رغبات المشترين حول بيع وشراء سلعة معينة وهذه الاسعار قد تظهر في المدى القصير، ولكنها تختفي في المدى الطويل ولا يبقى إلا السعر التوازني في مثل تلك السوق .فإذا ما حدث وان ارتفع السعر اكثر من السعر التوازني وليكن (١٥) درهم للوحدة، فإن ذلك الارتفاع سوف يشجع البائعين لعرض المزيد من السلعة، وبذلك سوف تصبح الكمية المعروضة من السلعة (٢٠) وحدة، بينما تقل الكمية المطلوبة من السلعة لتصبح (٨) وحدة وبذلك سوف يكون هناك فائضاً في العرض قدره (١٢) وهذا الفائض سوف يدفع البائعين للتنافس فيما بينهم من اجل التخلص من ذلك الفائض وذلك من خلال الاتجاه نحو تخفيض السعر الى ادنى من (١٥) درهم للوحدة، وهذا الاتجاه سوف يشجع على زيادة الكمية المطلوبة – نتيجة لانخفاض السعر – من جهة وانخفاض الكمية المعروضة من جهة أخرى، وسوف يستمر السعر باتجاهه التنازلي، الى ان يصل الى سعر التوازن (١٠,٥) درهم للوحدة والذي يحقق التوازن بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من السلعة .

وبالعكس لو حدث انخفاض في ثمن السلعة وبأقل من السعر التوازني (١٠,٥) درهم للوحدة، وليكن بالسعر (٦) درهم للوحدة، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة وتصبح (٢٠) وحدة، بينما ذلك يدفع البائعين لتقليص عرضهم من السلعة الى ان تصبح (٨) وحدة، وفي هذه الحالة سوف يصبح هناك فائضاً في الطلب قدرة (١٢) وحدة، هذا مما يدفع المستهلكين للتنافس فيما بينهم من اجل الحصول على السلعة، وهذا التنافس يدفع البائعين لزيادة السعر، ويستمر السعر بالارتفاع في السوق الى ان يصل الى السعر التوازني .

وتجدر الاشارة الى أن ثمن التوازن هذا يتحقق تلقائياً وبدون اي نوع من انواع التدخل الحكومي، او اي جهة اخرى في كل ظروف سوق المنافسة الكاملة .

٤-٣ التغيرات في الطلب والعرض واثرها على السعر والتوازن في السوق :

مما لاشك فيه ان للتغيرات في الطلب والعرض اثرهما في التأثير على السعر التوازني وبالتالي في الكمية التوازنية، وكما عرفنا بأن كل العوامل المؤثرة في الطلب (تغير ذوق المستهلك، دخل المستهلك، تغير اسعار السلع الأخرى، توقعات المستهلكين) لابد وأن تؤثر على الكميات المطلوبة من السلعة، وقد تؤدي هذه التغيرات الى تحول او انتقال السمتهلك الى منحنى طلب جديد يقع اما الى يمين او يسار منحنى الطلب السابق وحسب الحالة .

كما ان العوامل المؤثرة في العرض كتغير اسعار عوامل الانتاج، التقدم التكنولوجي، اسعار السلع الاخرى، توقعات المنتجين، لابد وان تؤثر على الكميات المعروضة من السلعة، تلك التغيرات التي تؤدي الى انتقال المنتج او البائع الى منحنى عرض جديد يقع اما الى يمين او يسار منحنى العرض السابق وحسب الحالة .

وفي الحقيقة يمكن القول ان التغيرات في كل من الطلب والعرض وما يترتب عليها من تغيرات في السعر التوازني والكميات التوازنية، فهناك احتمالات كثيرة وقد تصل الى ما لا نهاية، لذا ومن اجل اعطاء صورة واضحة للتغيرات في كل من العرض والطلب، سوف نكتفي بعرض بعض الحالات التطبيقية .

الحالة الأولى : *

س١/ في حالة زيادة الطلب على سلعة ما مع بقاء العرض ثابتاً، ما هو اثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

ج/ في حالة زيادة الطلب على السلعة مع بقاء العرض ثابتاً، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة السعر، وهذا بدوره يؤدي الى زيادة الكمية المعروضة من السلعة الى ان تتعادل مع الكمية المطلوبة (التي زادت حسب منطوق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

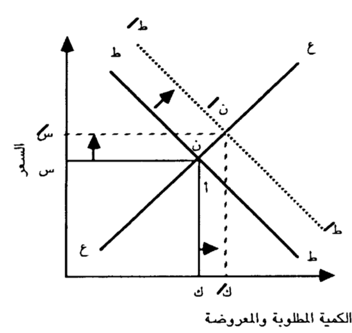
---

* أ- سوف نعمد إلى رسم منحنيات الطلب والعرض على شكل خطوط مستقيمة من أجل توضيح الفكره ليس إلا .

ب- سوف نعتمد على رسم العلاقة بين منحنيا الطلب والعرض كيف اتفق ، ثم نبني عليها السؤال المطروح، لذا فان (س،ك) تمثل الحالة السابقة أما (س١،ك١) فتمثل الحالة الجديدة.

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم ان السوق كان في حالة توازن لهذه السلعة وذلك في النقطة (ن) وكان السعر التوازني س والكمية التوازنية كانت ك، ولكن نتيجة لزيادة الطلب مع بقاء العرض ثابت، فإن ذلك ادى الى انتقال منحنى الطلب الى اليمين وحدوث اختلال بين العرض والطلب ولكن زيادة الطلب وما ترتب عليها من ارتفاع السعر، أدت الى تشجيع البائعين لعرض المزيد من السلعة – زيادة الكمية المعروضة – الى ان تتساوى مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد في السوق في نقطة (نَ) .



الحالة الثانية :

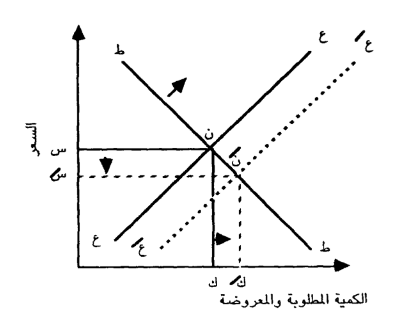
س١ / في حالة زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً، ما هو اثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : ان زيادة العرض تعني زيادة الكمية المعروضة، كما تعني اتجاه منحنى العرض نحو اليمين وهنا لابد من رسم حالة توضح حالة التوازن في السوق قبل زيادة العرض (حالة كيفما اتفق) .

الشرح : في حالة زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً، فإن ذلك سوف يؤدي الى انخفاض السعر، وهذا بدوره سوف يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة الى ان تتعادل مع الكمية المعروضة (التي زادت حسب منطوق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم، ان زيادة العرض من (ك) الى (كَ) ادت الى انخفاض السعر من (س) الى (سَ) وانتقال نقطة التوازن في السوق من (ن) الى (نَ) .



الحالة الثالثة :

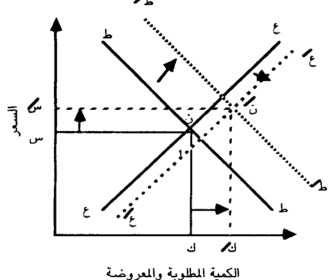
س/ في حالة زيادة الطلب بنسبة اكبر من زيادة العرض، ما هو أثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : يلاحظ في هذه الحالة ان هناك زيادة في كل من الطلب والعرض، اي زيادة في الكميات المطلوبة وفي الكميات المعروضة، ولكن الزيادة في الطلب كانت اكبر من الزيادة في العرض، وهذا يعني انتقال منحنيات الطلب والعرض الى اليمين وبما ان الزيادة في الطلب كانت اكبر من الزيادة في العرض، في هذه الحالة يمكن الاعتماد وعلى العين المجردة لتوضيح الحالة وذلك بجعل تحرك منحنى الطلب نحو اليمين بمسافة اكبر قليلاً من تحرك منحنى العرض فقط (دون الحاجة الى وسيلة قياس) .

الشرح : ان زيادة الطلب بنسبة اكبر من زيادة العرض، سوف تؤدي الى ارتفاع السعر عما كان عليه، وهذا بدوره سوف يؤدي الى زيادة الكمية المعروضة من جديد الى ان تتعادل مع الكمية المطلوبة (التي زادت حسب منطوق السؤال) ويتحقق التوازن الجديد في السوق .

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم ان الكمية المطلوبة زادت من (ك) الى (كً) وقد ادى ذلك الى زيادة السعر من (س) الى (سَ)، هذا مما أدى الى زيادة الكمية المعروضة من جديد حتى بلوغها (كَ)، كما يلاحظ ان نقطة التوازن في السوق قد انتقلت من (ن) الى (نَ) التي تحدد بموجبها السعر التوازني (سً) والكمية التوازنية (كَ) .

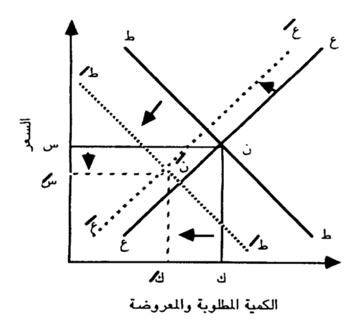


الحالة الرابعة :

س / في حالة انخفاض الطلب بنسبة اكبر من انخفاض العرض، ما هو أثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

تفسير الحالة : ان انخفاض او انكماش كل من الطلب والعرض، يعني انخفاض كل من الكمية المطلوبة والمعروضة، لكن الانخفاض في الكمية المطلوبة كان بدرجة اكبر من الانخفاض بالكمية المعروضة، كما يعني ذلك ان اتجاه منحنيات الطلب والعرض الى اليسار عن مواقعهما السابقة .

الشرح : ان انخفاض الطلب بنسبة اكبر من انخفاض العرض، فإن ذلك يؤدي الى انخفاض السعر عما كان عليه سابقاً، وهذا بدوره سوف يؤدي الى انخفاض الكمية المعروضة من جديد الى ان تتساوى مع الكمية المطلوبة الى ان يتحقق التوازن الجديد في السوق ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم السابق ان الكمية المطلوبة قد انخفضت من (ك) الى (كَ) – (يسار) هذا مما أدى الى انخفاض السعر من (س) الى (سَ) ذلك الانخفاض الذي أدى الى انخفاض الكمية المعروضة من (ك) الى (كَ) الى الحد الذي تتساوى عنده مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد من السوق في النقطة (نَ) بدلاً من النقطة (ن) السابقة.

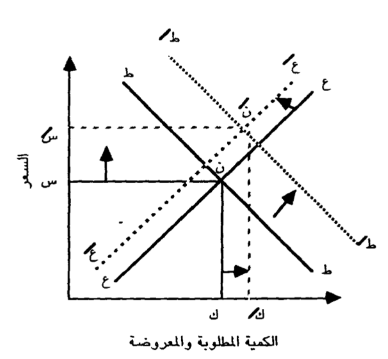
الحالة الخامسة :

س / في حالة زيادة الطلب بنسبة ٣٠٪ مع انخفاض العرض بنسبة ٢٠٪ ما هو أثر ذلك على السعر والتوازن في السوق ؟

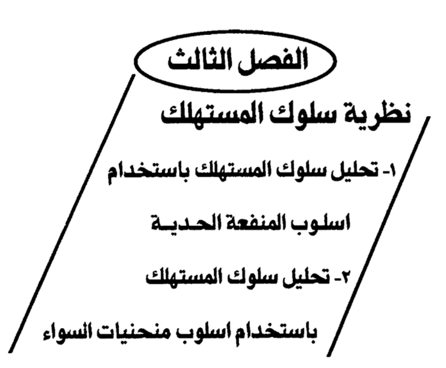
تفسير الحالة : ان زيادة الطلب، تعني زيادة الكمية المطلوبة واتجاه منحنى الطلب في هذه الحالة نحو اليمين . اما انخفاض العرض، فتعني تقليص الكمية المعروضة من السلعة واتجاه منحنى العرض نحو اليسار، أما من ناحية النسبة المئوية الواردة في السؤال فوضعها لا يختلف تماماً عن فكرة الأكبر والاصغر ويمكن توضيح هذه الحالة ليس بالقياس وإنما باعتماد العين المجردة وذلك بجعل المسافة التي يتحرك بها منحنى الطلب اكبر من المسافة التي يتحرك بها منحنى العرض فقط.

الشرح : في حالة زيادة الطلب بنسبة ٣٠٪ مع انخفاض العرض بنسبة ٢٠٪ فإن ذلك سوف يؤدي الى ارتفاع حاد في السعر، وهذا مما يؤدي الى زيادة الكمية المعروضة بشكل كبير الى ان تتعادل مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد في السوق.

ويمكن توضيح هذه الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني ان الكمية المطلوبة قد زادت من (ك الى كَ)، هذا مما أدى الى ارتفاع السعر من (س) الى (سَ) والذي أدى بدوره الى زيادة الكمية المعروضة الى (كَ) والتي تستمر بالزيادة حتى تتعادل مع الكمية المطلوبة ويتحقق التوازن الجديد في السوق في النقطة (نَ) بدلاً من النقطة (ن) السابقة .



الفصل الثالث

نظرية سلوك المستهلك

١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب المنفعة الحدية

٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب منحنيات السواء

مقدمة

تهتم نظرية سلوك المستهلك، بتحليل سلوك المستهلك الذي يحاول ان يخصص ما لدية من دخل نقدي محدد على مجموعة من السلع والخدمات التي يرغب الحصول عليها وخلال فترة زمنية معينه .

وهناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على ذلك السلوك ، لذا فإن هذه النظرية تحاول الإجابة على السؤال الأتي ، وهو ، كيف يستطيع المستهلك صاحب الدخل النقدي المحدود أن يحصل على أقصى إشباع ممكن ، وهو يواجه مجموعة من السلع والخدمات ذات الاسعار المحدودة في السوق ؟

تعتمد هذه النظرية في تحليلها لسلوك المستهلك على بعض الافتراضات التي منها مايلي :

١- ان المستهلك يسلك سلوكا عقلانيا (رشيداً) .

٢- ان لدى المستهلك دخل نقدي محدود .

٣- انه يواجة مجموعة من السلع والخدمات ذات الاسعار المحددة في السوق .

٤- ثبات ذوق وتفضيلات المستهلك .

٥- يهدف المستهلك الى تعظيم اشباعه .

وبصورة عامة يمكن القول ان هناك اسلوبين لتحليل سلوك المستهلك هما :

١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي)

٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء (التحليل الحديث)

١- تحليل سلوك المستهلك باستخدام اسلوب المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي) :-

يعود استخدام فكرة المنفعة كأداة لتحليل سلوك المستهلك الى الربع الاخير من القرن التاسع عشر ، حيث قام بعض الاقتصاديين* بتحليل سلوك المستهلك بالاستناد

* أن أهم الاقتصاديين الذين عالجوا موضوع المنفعة كإداة لتحليل سلوك المستهلك هم، ستانلي جيفونز (١٨٣٥-١٨٨٢)، ليون فالراس (١٨٣٤-١٩١٠)، كارل منجر (١٨٤٠-١٩٢١).

الى فكرة أن الانســان يسعى دائماً لتحقيــق أكبر قدر ممكن من المتعـه وبأقل درجة من الألم ، وبالتالي فان جميع تصرفاته الاقتصادية تخضع لتأثير هذين المتغيرين .

١-١- مفهوم المنفعة :

ان الهدف من النشاط الاقتصادي الذي يقــوم به الانسان ، هو اشباع حاجاته من خلال استهلاكه لبعض السلع والخدمات المعينة وخلال فترة معينة ، لذا يمكن ان تعرف المنفعة بانــها «قدرة السلعة أو الخدمة علــى إشباع حاجة بشرية في لحظــة معينه وفي ظرف معــينة». ومن المــتفق علــيه . أنه كلمــا زادت شدة الحاجة الــتي يسعــى الانسان لاشباعهــا ، زادت بذلك قدرة السلــعة على تحقيــق هذا الاشباع ، وهذا يعــني أن درجة المنفعــة تعتمد علــى شدة الحاجة المطلوب اشــباعها بالسلــعة المعينة . لــذا نجد ان فكرة المنفعة ليست صفه موضوعية ، بل هي صفــة شخصيه ، لانها تعبر عن علاقة مباشرة بين الانسان والسلع . ونظراً لأنها صفة ذاتية فإنــها تتغير بتغير الأفراد من جهة، كما أنها تتغير أيضاً من وقت لآخر وحتى بالنسبه للفرد الواحد من جهة أخرى .

٢-١- المنفعة الكلية والمنفعة الحدية Total and Marginal Utility

لقد إنــطلق الكــلاسيك في إعــتمادهم علــى أداة المنفعــة كأسلوب لــتحليــل سلوك المستهلك على إمكانية أو إفتراض قياس المنفعة، أي إمكانية قياس الإشباع الذي يحصل علــيه الإنســان نتيــجة لإستــهلاكة وحــدات متتــالية مــن سلعــة معيــنة وخلال فــترة زمنيةمعينة، إذ تــصوروا إنه كلما زادت الكمية التي يستهلــكها الإنسان خلال هذه المدة من سلــعة معيــنة، كلمــا زادت معها وحــدات المنفعة الــتي يحصــل عليهــا نتيجــة لهذا الإستهلاك، حتــى يصل الى حد معين بعــده لا تزيد وحدات المنفعة بــزيادة الإستهلاك، ويطلــق على هذا الحــد (حد الإشباع الــكامل) والذي عنــده تبلغ وحــدات المنفعــة أعلى مستوى ممكن ، أما عدد وحدات المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من جراء إستهلاكه لكميــة محددة من سلعــة ما وخلال فترة زمنيــة معينة تعــرف بالمنفعة الــكلية (Total Utility).

واستناداً الى خصائص الحاجات البشرية، يمكــن القول إن زيادة الكمية المستهلكة من سلــعة معيــنة وحتى بــلوغ مرحلة الإشــباع الكامــل، فإن أي زيادة بعــد ذلك الحد

لاتؤدي إلي زيـادة درجة المنفـعة والإشباع الـتي يحقـهها المسـتهلك، بـل تودي الي إنقاصها ،نـظراً لما يودي اليه الإستمرار بـالإستهلاك - بعد حد الإشبـاع الكامل - من ضيق وعدم إرتياح يُحس به المستهلك، بمعنى آخر أنه لو استمر المستهلك بأخذ وحدات أخرى من السـلعة وبعد حد الإشـباع الكامل ، فإن المنـفعة سوف تتحـول الى ألم (الى منفعة سالبة) .

وعلى هذا الأساس يمكن الـقول بأن المنفعة الكلية هي «عبارة عـن مجموع المنافع المتحقـقة من جميع الـوحدات المستهلكـة من السلعة ولحد مـعين ، وهذه المنفعـة تتزايد بتزايد عدد الوحدات ولكن بصورة متناقصة » أما المنفعة الحدية Marginal Utility فيقصد بها « مقدار التغير في المنفعة الكلية الـناجم عن تغير الكمية المستهلكة من سلعة ما بوحـدة واحدة وخلال فترة زمنـية معينـة أو أنها تعنـي «منفعة الوحـدة الأخيرةأو الوحدة الإضافية ، وهـذه المنفعة تتناقص بزيـادة عدد الوحدات المستهلكة مـن السلعة ، والى حد معين » أو يمكن القول بأنها عبارة عن « الإضافة الى المنفعة الكلية الناجمة عن زيادة الوحدات المسـتـهلكة من السلعة بوحـدة واحدة ويمكن التعبير عن المـنفعة الحدية بالصيغة التالية :

$$\text{المنفعة الحدية} = \frac{\text{التغير في المنفعة الكلية}}{\text{التغير في عدد الوحدات المستهلكة من السلعة}}$$

مثال :

الحالة	عدد الوحدات المستهلكة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
أ	١٠	١٥	-
ب	١١	١٨	٣

$$\text{م ح} = \frac{\Delta \text{ م ك}}{\Delta \text{ ك}}$$

حيث م ح تشير الى المنفعة الحدية

Δ م ك تشير الى التغير في المنفعة الكلية

Δ ك تشير الى التغير في كمية الإستهلاك

$$م ح = \frac{\Delta م ك}{\Delta ك}$$

$$= \frac{١٨ - ١٥}{١١ - ١٠}$$

$$= \frac{٣}{١}$$

= ٣ المنفعة الحدية (تعني منفعة الوحدة الحادية عشر)

وهذا يعني أن الوحدة الحادية عشرة تحقق منفعة قدرها (٣) وحدات .

١-٣- قانون تناقض المنفعة الحدية :

لقد توصل العالم الألماني هيرمان جوشن (١٨١٠- ١٨٥٨) الى قانون يعرف باسمه، ينص « على أن شدة المتعة تبلغ حداً معيناً ثم تبدأ بالتناقص حتى تنتهي بالإختفاء، وقد إستعار بعض الإقتصاديون هذا القانون وطبقوه على المنفعة وانتهوا بذلك ، الى أن المنفعة الإضافية الناجمة عن إستهلاك وحدات إضافية ومتجانسة من سلعة ما تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة منها ، حتى تنعدم عند الإشباع.

وقد أشار مارشال الى هذه الظاهرة بقوله « إن المنافع المتحققة من إستهلاك وحدات متتالية من سلعة ما تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة منها والى حد معين ، واذا ما استمر الإستهلاك لهذه الوحدات من تلك السلعة وبنفس الفترة الزمنية ، فقد تتحول المنفعة الموجبة (الإضافية) الى منفعة سالبة (ألم) وقد اطلق علي هذه الظاهرة «بقانون تناقص المنفعة الحدية » Diminishing Marginal Utility وعادةً فإن تناقص المنفعة الحدية تختلف من سلعة الى أخرى.

١-٤- طبيعة العلاقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية :

مما لاشك فيه ،أن هناك علاقة وثيقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية، حيث من خلال هذه العلاقة يمكن معرفة وقياس إحداهما عند معرفة الأخرى، فاذا عرفنا مقدار

المنفعـة الحدية الناجمـة عن إستهلاك عدد معـين من وحدات السلعـة، فاننا سنسـتطيع معرفة المـنفعة الكليـة التي يحققهـا المستهلك مـن جراء إستهلاكه هذا وذلـك عن طريق تجميع المـنافع الحدية عند كـل مستوى من مستـويات الإستهلاك ، ونظراً لمـبدأ قانون تناقص المنفعة الحدية ،فاننا نلاحظ أن المنفعة الكلية تتسم بالتزايد بزيادة عدد الوحدات المستهلكـة من السلعة. ولكن بصورة متـناقصه،حتى تصل الى أعلى مـستوى لها (حد الإشباع الكامل) وذلك عندما تبلغ المنفعـة الحدية درجه الصفر، أما اذا إستمر المستهلك بالإستهـلاك الى ما بعد (حد الإشبـاع الكامل) فان المنـفعة الحدية تبدأ فـي أن تصبح سالبة مما يودي الى تناقص المنفعة الكلية .

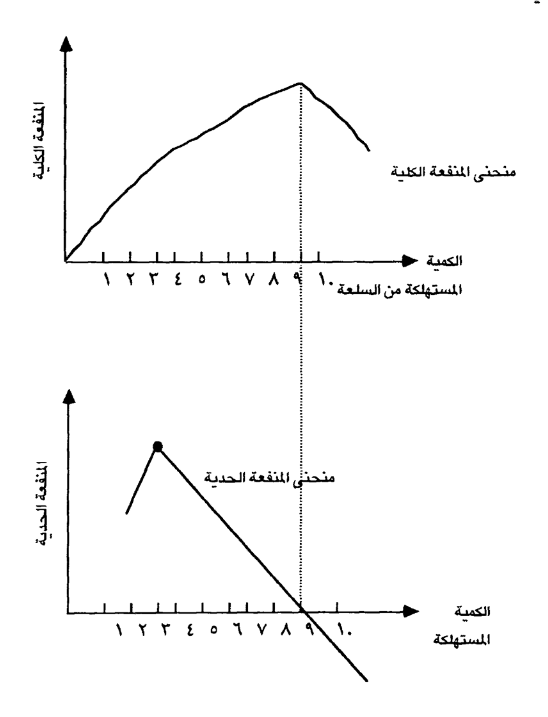
ويمكن تلخيص العلاقة بين كل من المنفعة الحدية والمنفعة الكلية بالنقاط التالية :

- تتزايد المنفعة الكلية وبدرجات متناقصه،اذا كانت المنفعة الحدية موجبة.
- تبلغ المنفعة الكلية أقصى حد لها ،عندما تصل المنفعة الحدية الى الصفر.
- تأخذ المنفعة الكلية بالتناقص، عندما تصبح المنفعة الحدية سالبة ويمكن توضيح تلك العلاقة من خلال الجدول التالي :

مثال : من الجدول التالي استخرج المنفعة الكلية من المنفعة الحدية

عدد الوحدات المستهلكة – من التفاح –	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
١	١٠	١٠
٢	٨	١٨
٣	٦	٢٤
٤	٥	٢٩
٥	٤	٣٣
٦	٣	٣٦
٧	٢	٣٨
٨	١	٣٩
٩	٠	٣٩
١٠	١–	٣٨

كما يمكن توضـيح تلك العلاقة بين المنفعـة الحدية والمنفعة الكلية بـالرسم اليانـي التالي :



ويعود سبب تناقص المنفعة الحدية لسببين هما :

١- أن السلع لا يمكن أن تكـون بدائل كاملة عن بعضـها البعض ، إذ أن كـل سلعة منها تتميز بخصائص محددة تجعلـها صالحة لإشباع حاجة واحدة أو عدد محدود من

الحاجات دون غيرها ، لذا فان تزايد الكمية المستهلكة من سلعة ما وفي وقت محدد لابد وأن يؤدي الى تناقص منفعتها الحدية.

٢- لا توجد حاجة بشرية غير قابلة للإشباع ، بمعنى أن أي حاجة لابد من أن تُشبع بإستهلاك الوسيلة المناسبة وبكمية محددة سواء كانت هذه الكمية قليلة أم كثيرة ،وبما أن شدة الحاجة تتناقص كلما أشبع جزءاً منها بسبب قابلية الحاجة للتجزئة، لذلك فان المنفعة تتناقص أيضاً الى أن تصل الى الصفر عند نقطة الإشباع الكامل .

٥-١ توازن المستهلك باستخدام أسلوب المنفعة الحدية :

يُقصد بتوازن المستهلك، هو حصول المستهلك على أقصى إشباع ممكن إستناداً الى دخله النقدي والى أسعار السلع المختلفة السائد في السوق.

إن المعيار الذي يستند علية المستهلك في تحديد وضعه التوازني يتحقق عندما تتساوى المنفعة المكتسبة مع المنفعة المضحى بها : أي يتحقق توازن المستهلك عندما تصبح المنفعة المكتسبة= المنفعة المضحى بها .

أما المنفعة المكتسبة فهي عبارة عن الإشباع الذي تحققه الوحدات المتتالية المستهلكة من السلعة .

أما المنفعة المضحى بها فهي عبارة عن الثمن المدفوع لكل وحدة من وحدات السلعة.

وحتى يصل المستهلك الى وضعه التوازني الذي يتحدد من خلال الموازنة بين إمكانياته التي تتحدد بدخله النقدي المحدود وأسعار السلع السائد في السوق وبين رغباته التي تتحدد بالمنافع أو الإشباع الذي تتحققه الوحدات المستهلكة من السلعة التي يستطيع الحصول عليها بدخله النقدي، كان لابد من إفتراض مايلي:

-ثبات الدخل النقدي للمستهلك.

- ثبات اسعار السلع التي يرغب المستهلك الحصول عليها.

- ثبات ذوق المستهلك.

وعند معالجة موضوع توازن المستهلك، لا بد من الأخذ بنظر الاعتبار، إن المنافع

المتحققة من وحدات متتالية من سلعة تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من سلعة ولحد معين وذلك حسب قانون تناقص المنفعة الحدية.

١-٥-١ توازن المستهلك في حالة وجود سلعة واحدة :

من أجل تحديد الوضع الوازني للمستهلك وفي حالة سلعة واحدة، فإن المعيار الذي يستند عليه يتمثل بالمقارنة أو الموازنة بين المنفعة التي يحصل عليها من كل وحدة من وحدات السلعة (المنفعة المكتسبة) والثمن الدفوع لكل وحدة (المنفعة المضحى بها). ويمكن التعبير عن وضع التوازن للمستهلك وفي حالة سلعة واحدة بالصيغة التالية :

$$\text{وضع التوازن} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}}{\text{ثمن السلعة}}$$

٢-٥-١ توازن المستهلك في حالة عدة سلع :

لما كان المستهلك لا ينوي أو يرغب بشراء سلعة واحدة فقط وإنما مجموعة من السلع نظراً لتعدد حاجاته ورغباته. لذا فإن المستهلك في هذه الحالة يكون في حالة توازن وفي حالة عدة سلع ولكل سلعة ثمنها المحدد في السوق عندما يتحقق الشرطين التاليين :

الشرط الأول :

عندما تتناسب وتتساوى المنافع الحدية للسلع المختلفة مع اثمانها، ويمكن التعبير عن ذلك الشرط بالصيغة التالية :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{ثمن السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة جـ ..... ن}}{\text{ثمن السلعة جـ}}$$

أي أن

$$\frac{\text{م ح}_{\text{أ}}}{\text{س}_{\text{أ}}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{س ب}} = \frac{\text{م ح جـ}}{\text{س جـ}} \quad \text{.......} \quad \text{ن}$$

أن خارج قسمة المنفعة الحدية للسلعة على ثمنها يعني ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على سلع مختلفة من منفعة، لذا واستناداً الى هذا الشرط فإن المستهلك يكون في حالة توازن عندما تحقق الوحدة النقدية المنفقة على سلع مختلفة منافع متساوية.

فمن الطبيعي واستناداً الى قانون تناقص المنفعة الحدية، فإن المستهلك والذي يهدف الى تحقيق اقصى اشباع ممكن والذي لا يتحقق الا من خلال حصوله على اكبر المنافع بدخله النقدي المحدود، لذا يبدأ انفاقه للوحدة النقدية على السلعة التي تحقق له اكبر اشباع ممكن وباستمراره بالشراء منها لعدد من الوحدات تأخذ المنفعة بالتناقص، إذ لا بد في هذه الحالة أن يصل الى حد معين تتساوى ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على السلعة (أ) مع الوحدة النقدية المنفقة على السلعة (ب) وباستمراره بالشراء من كل من السلعتين أ،ب واستناداً الى قانون تناقص المنفعة الحدية، فإن المنافع التي يحصل عليها من كل من السلعتين (أ، ب) تأخذ بالتناقص الى الحد الذي لابد ان يتساوى مع المنفعة التي تحققها الوحدة من السلعة (جـ)، وعند هذا الحد يكون الشرط الأول للتوازن قد تحقق وذلك عند النقطة التي يتساوى فيها ما تحققه الوحدة النقدية المنفقة على السلع (أ، ب، جـ) من منافع متساوية.

مثال (٣)

ما تحققه الوحدة النقدية على السلع المختلفة أ، ب، جـ من منفعة.

وحدات المنفعة / عدد الوحدات	أ	ب	جـ
١	٤	٦	٨
٢		٥	٧
٣		٤	٦
٤			٥
٥			٤

فلو فرضنا ان المستهلك يرغب بالحصول على السلع (أ، ب، جـ) وأن الوحدة النقدية ولتكن (الدينار الواحد) المنفق على وحدات مختلفة من هذه السلع يحقق المنافع الواردة في الجدول اعلاه وانطلاقاً من ان المستهلك يهدف في الحصول على اقصى اشباع ممكن بدخله النقدي المحدود واستناداً الى اسعار السلع السائدة في السوق.

وبناء على ما تقدم، فإن المستهلك يبدأ انفاقه الدينار الواحد على السلعة (جـ)

لانها تحـقق له منفـعة قدرها (٨) وهي اكـبر مما يحقـقه الدينار لـو قام بانفاقـه على السلعتين ب، أ، كما يفضل ان يشتري الوحدة الثانية من (جـ) وبسعر دينار واحد على الوحدة الأولى من كل من السلعتين (ب، أ) لانهـا تحقق له منفعة قدرها (٧) وهي اكبر من المنفـعة التي يمكن أن يـحصل عليها مـن الوحدة الأولى من سلـعة (أ) وقدرها (٤) ومنفعة الوحدة الأولى من سلعة (ب) وقدرها (٦).

ويستـمر بشراء الوحـدة الثالثة مـن (جـ) وبسعـر دينار واحد، وفي هـذه الحالة يلاحظ أن الدينار المنفق عـلى الوحدة الثالثة من سلعة (جـ) يحقق مـنفعة تتساوى مع المنفـعة التي يحقـقها الدينار المـنفق على الوحـدة الأولى من (ب)، حيث كل مـن هاتين الوحدتـين يحققان نـفس المنفعـة وقدرها (٦) وسيسـتمر بانفـاق الدينار الواحـد على السـلعتين (ب، جـــ) حيث يشـتري الوحدة الـرابعة من (جـــ) والتي تحقـق له منفـعة وقدرها (٥) وحدة والوحدة الثانية من (ب) وتحقق له منفعة وقدرها (٥) أيضاً.

وهكذا يسـتمر شراء الوحدة الخامسـة من (جـ) والتي تحقق (٤) وحدات مـنفعة والوحدة الثالثة من (ب) والى تحقق له (٤) وحدات منفعة ايضاً كما يبدأ بشراء الوحدة الاولى من أ نظراً لأنها تحـقق له ٤ وحدات منفعة أيضاً، وبهذا الـعدد من الوحدات من كل من أ، ب، جـ يكون قد تحقق للمستهلك الشرط الأول للتوازن والذي يتمثل بتساوي وتناسب المنافع الحدية للسلع المختلفة مع اثمانها.

ولكن السؤال المطـروح هو من يقول أن دخله النقدي المخصص لـلانفاق على هذه السلع كافياً أم غير كافي لشراء هذه الوحدات مـن السلع المختلفة، وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني للتوازن.

الشرط الثاني :

أن يتساوى انفاقه على السلع المختلفة مع دخله النقدي أي (عدد الوحدات المشتراه من السلعة أ × سعر الوحدة الواحدة مـن أ) + (عدد الوحدات المشتراة من السلعة ب × سعر الوحدة من السلعة ب) + (عدد الوحدات المـشتراة من السلعة جـ × سعر الوحدة الواحدة من السلعة جـ) = الدخل النقدي

أي (ك $_{أ}$ × س $_{أ}$) + (ك $_{ب}$ × س $_{ب}$) + (ك $_{جـ}$ × س$_{جـ}$) = د

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي :

مثال (٤)

مستهلك خصص جزءاً من دخله النقـدي وقدره (٢٧) دينار للانفاق على السلعتين أ، ب.

فإذا علمت أن سعر الوحدة الواحدة من سلعة أ = ٣ دينار

وأن سعر الوحدة الواحدة من سلعة ب = ٥ دينار

المطلـوب : تحديد الوضـع التوازني لـلمستـهلك - أي عدد الـوحدات التي يمـكن الحصول عليـها من كل من السلعتين (أ، ب) اسـتناداً الى دخله النقدي واسـعار السلع السائدة في السوق وذلك إذا توفرت لديك المعلومات الاضافية التالية ·

عدد الوحدات	المنفعة الحدية للسلعة أ	ما تحققه الوحدة النقدية من منفعة	المنفعة الحدية للسلعة ب	ما تحققه الوحدة النقدية من منفعة
١	١٥ ÷ ٣	٥	٢٠ ÷ ٥ =	٤
٢	١٢ ÷ ٣	٤	١٥ ÷ ٥ =	٣
٣	٩ ÷ ٣	٣	١٠ ÷ ٥ =	٢
٤	٦ ÷ ٣	٢	٥ ÷ ٥ =	١

الجواب :

يمكن تطبيق الشرط الأول للتوازن في نـفس الحدول، وذلك بقسمة المنافع الحدية للسلع المختلفة على اثمانها، أما النتائج المتحققة من القسمة على كل وحدة من السلعتين من منفعة، ومن خلال متابعة النتائج المتـحصلة سوف نلاحظ أن هناك نتائج متساوية وبوحدات مـختلفة من الـسلعتين وهذه الـنتائج المتسـاوية ما هي إلا عبارة عـن مراكز توازن - أي أنها تشير الى ما تحققه الوحدة النقدية من منافع متساوية.

حيث يلاحظ أن هناك ثلاث مراكز توازن، وكل مركـز يشير الى مجموعة سلعية، حيث يـشير المركـز الأول المتمثـل بالرقم (٤) والمـقابل للـوحدة الأولى من سـلعة (ب) وللوحـدة الثانية مـن سلعة (أ) وهـذا المركز يشيـر الى أن الدينار المـنفق علـى الوحدة الأولى من سـلعة (ب) يحـقق نفس الاشبـاع الذي يحقـقه الدينار المـنفق علـى الوحدة الثانية من سلعة (أ).

وإذا كان الشرط الأول قد تحقق في هذا المركز، لكن هذا يشير الى توازن المستهلك، ومن أجل تحقيق ذلك لابد من توفر الشرط الثاني للتوازن : أي لابد أن يتساوى انفاقه على السلعتين مع دخله النقدي.

حيث إذا كان المركز الأول يشير الى وحدة من سلعة (ب) ولما كان سعرها (٥)دنانير للوحدة الواحدة.

∴ ١ × ٥ = ٥ دنانير خصصت للانفاق على السلعة (ب) كما يشير الى وحدتين من السلعة (أ) ولما كان سعر الوحدة الواحدة منها (٣) دينار .

∴ ٣ × ٢ = ٦ دنانير خصص للانفاق على السلعة (أ)

∴ ٦ + ٥ = ١١ دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب لكن ١١ # ٢٧

وبذلك لا يتحقق الشرط الثاني للتوازن لعدم تساوي انفاقه على السلعتين مع دخله النقدي، حيث لا زالت لديه نقود لابد من انفاقها، لأن النقود كنقود لا تحقق اشباعاً، لذا لابد من انفاقها لشراء وحدات أخرى من السلعتين للحصول على مزيد من الاشباع وعلى هذا الاساس فإن المركز الأول للتوازن يهمل أما في المركز الثاني للتوازن والمتمثل بالرقم (٣) والذي يشير الى وحدتين من السلعة (ب) وثلاث وحدات من السلعة (أ) وفي هذا العدد من الوحدات من السلعتين يتحقق الشرط الأول للتوازن.

أي أن الدينار المنفق على كل من السلعتين أ، ب يحقق منافع متساوية في الوحدة الثالثة من (أ) والوحدة الثانية من (ب) وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني

٣ × ٣ = ٩ دينار خصص للانفاق على سلعة أ

٢ × ٥ = ١٠ دينار خصص للانفاق على سلعة ب

٩ + ١٠ = ١٩ دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب

لكن ١٩ $\neq$ ٢٧ (يهمل أيضاً)

أي أن انفاقه على السلعتين لم يتساوى مع دخله النقدي، وهذا يعني أنه لا زالت هناك وحدات نقدية باقية لدى المستهلك لابد من انفاقها على وحدات أخرى من السلعتين.

المركز الثاني : إن قيمة المركز التوازني تشير إلى ما يحققه الدينار المنفق على وحدات مختلفة من السلع المختلفة من منافع متساوية .

أما في المركز الثالث للتوازن والمتمثل بالرقم (٢) والذي يشير الى (٤) وحدات من السلعة (أ) و (٣) وحدات من السلعة (ب)، وفي هذا العدد من الوحدات من السلعتين يتحقق الشرط الأول للتوازن، أي أن الدينار المنفق على كل من السلعتين (أ، ب) يحقق منافع متساوية وذلك في الوحدة الرابعة من السلعة (أ) والوحدة الثالثة من السلعة (ب)، وهنا لابد من تطبيق الشرط الثاني للتوازن، حيث :

٤ × ٣ = ١٢ دينار خصص للانفاق على السلعة أ

٣ × ٥ = ١٥ دينار خصص للانفاق على السلعة ب

١٢ + ١٥ = ٢٧ دينار مجموع الانفاق على السلعتين أ، ب

∴ ٢٧ = ٢٧

الانفاق = الدخل النقدي

وبهذا المركز – المركز الثالث – يكون المستهلك قد حقق توازنه، حيث تحقق شرطا التوازن في آن واحد وذلك عندما يشتري المستهلك أربع وحدات من سلعة أ، وثلاث وحدات من سلعة ب، وهذه تمثل أفضل مجموعة سلعية يستطيع المستهلك أن يحصل عليها بدخله النقدي المحدود واستناداً الى الأسعار السائدة في السوق لكل من السلعتين والتي تحقق للمستهلك أفضل اشباع ممكن.

٦-١ اشتقاق منحنى الطلب من حالة توازن المستهلك :

باستخدام توازن المستهلك وعلى ضوء فرضيات نظرية المنفعة الحدية، فإنه يمكن اشتقاق منحنى الطلب للمستهلك على سلعة معينة، إذ أن تحديد نقطة التوازن، سوف تمكن من تحديد الكمية المطلوبة من السلعة وعند سعر معين، فإذا تغير سعر السلعة –مع بقاء دخل المستهلك وسعر السلعة الأخرى ثابتاً – فإن ذلك سوف يؤدي الى اختلال حالة التوازن السابقة والتحول الى نقطة توازن جديدة، نظراً لأن تغير سعر إحدى السلعتين سوف يدفع المستهلك الى اعادة النظر في مشترياته من تلك السلعة، كما يؤدي ذلك الى أن المنفعة التي يحققها الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة التي تغير سعرها سوف لا يساوي ما يحققه الدينار من منفعة على السلعة التي لم يتغير سعرها.

وعند الانتقال من نقطة التوازن السابقة الى نقطة التوازن الجديدة، لابد أن يرافق ذلك تغير في الكمية المطلوبة من السلعة نظراً لتغير سعرها، وفي نقطة التوازن الجديدة، نحصل على نقطة أخرى على منحنى الطلب للمستهلك على السلعة، وبتكرار تغير سعر السلعة وما يتبعه من تغير في الكمية المطلوبة منها ولعدة مرات، سوف نتوصل الى سلسلة من النقاط التوازنية وعند ايصالها مع بعضها، سوف نحصل على منحنى طلب المستهلك للسلعة، الذي يبين العلاقة بين الكمية المطلوبة منها وعند الاسعار المختلفة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (كدخل المستهلك، الذوق. اسعار السلع الأخرى).

ففي نقطة التوازن السابقة – التحليل السابق لتوازن المستهلك – وجدنا أن المستهلك يصل الى أقصى اشباع ممكن، عندما يقوم بانفاق (٢٧) دينار من دخله النقدي وذلك عندما يشتري أو يحصل على (٤) وحدات من السلعة (أ) و (٣) وحدات من السلعة (ب)، وذلك عندما كان سعر الوحدة الواحدة من سلعة (أ) يساوي (٣) دينار وسعر الوحدة الواحدة من سلعة (ب) يساوي (٥) دينار، وعند نقطة التوازن هذه تتحدد النقطة الأولى ولتكن (A) على منحنى طلب المستهلك للسلعة.

فلو فرضنا أن ثمن السلعة (ب) انخفض من (٥) دينار الى (٢,٥) دينار، فإن هذا التغير سوف يؤدي الى حالة عدم التوازن، حيث يصبح الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يحقق منفعة أقل مما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلهة(أ)، لذا فإن المستهلك سوف يعيد النظر في مشترياته من السلعة (ب) وسوف يشتري كمية اكبر منها الى الحد الذي يحقق له الدينار المنفق على كل من السلعتين منافع متساوية، وعند هذا الحد سوف تتحدد نقطة توازن جديدة. وهنا لابد من اعادة منطوق المثال السابق ليصبح بالشكل الآتي :

دخل المستهلك = ٢٧ دينار (ثابت)

سعر الوحدة الواحدة من سلعة أ = ٣ دينار (ثابت)

سعر الوحدة الواحدة من سلعة ب = ٢,٥ دينار (ثابت)

ولنفرض أنه توفرت لدينا المعلومات التالية عن المنافع الحدية للسلع أ، ب

عدد الوحدات المستهلكة	م ح أ	س أ	م ح أ / س أ	م ح ب	س ب	م ح ب / س ب	س ب	م ح ب / س ب
١	٢٧	٣	٩	٤٠	٥	٨	٢,٥	١٦
٢	٢٤	٣	٨	٣٥	٥	٧	٢,٥	١٤
٣	٢١	٣	٧	٣٠	٥	٦	٢,٥	١٢
٤	١٨	٣	٦	٢٥	٥	٥	٢,٥	١٠
٥	١٥	٣	٥	٢٠	٥	٤	٢,٥	٨
٦	١٢	٣	٤	١٥	٥	٣	٢,٥	٦
٧	٩	٣	٣	١٠	٥	٢	٢,٥	٤
٨	٦	٣	٢	٥	٥	١	٢,٥	٢

في الحالة الأولى للتوازن، يلاحظ أن شرطي التوازن يتحققان عندما يشتري ٤ وحدات من سلعة (أ) وثلاث وحدات من سلعة (ب)، حيث أن الشرط الأول يتحقق عندما تكون

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{س أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{س ب}}$$

$$= \frac{\text{١٨}}{\text{٣}} = \frac{\text{٣٠}}{\text{٥}}$$

$= \text{٦} = \text{٦}$ (الشرط الأول)

وهذا يعني أنه بهذه الوحدات من السلعتين، فإن الدينار المنفق على هذه الوحدات الأخيرة من السلعتين يحقق منافع متساوية وقدرها (٦) وحدات منفعة، أما الشرط الثاني والذي يتحقق عندما يُصبح

مجموع انفاقه على السلع المختلفة = دخله النقدي

= ٤ × ٣ + ٣ × ٥ =

١٢ + ١٥ = ٢٧ = ٢٧ (الشرط الثاني)

أي أن الانفاق = الدخل النقدي

وبذلك يكون شرطا التوازن قد تحققا في هذه الوحدات المحددة.

وهكذا يلاحظ أن الكمية المطلوبة المشتراة من كل من السلعتين أ، ب، قد تحددت في نقطة التوازن واستناداً الى الاسعار المحددة لكل منهما - لتكن نقطة A -.

والآن لو فرضنا أن سعر السلعة (ب) قد انخفض من (٥) دينار الى (٢,٥) دينار (مع بقاء دخل المستهلك المخصص للانفاق على السلعتين، وسعر السلعة (أ) ثابتاً)، فإن ذلك الانخفاض سوف يؤدي الى اختلال حالة التوازن السابقة، هذا مما يدفع المستهلك الى اعادة النظر في مشترياته من السلعة (ب)، حيث يصبح الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يحقق منفعة أقل مما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (أ) (استناداً الى قانون تناقص المنفعة الحدية)، مما يدفع المستهلك الى شراء كمية اكبر من السلعة (ب) ويستمر بالشراء الى الحد الذي يتساوى عنده ما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (ب) يساوي ما يحققه الدينار المنفق على الوحدة الأخيرة من السلعة (أ)، ويتحقق ذلك عندما يشتري (٤) وحدات من سلعة (أ) و (٦) وحدات من سلعة (ب) ويتحقق في ذلك شرطا التوازن للمستهلك.

الشرط الأول

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{س أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{س ب}}$$

$$= \frac{18}{3} = \frac{15}{2,5}$$

$$= 6 = 6$$

وبذلك يتحقق الشرط الأول عندما يحقق الدينار المنفق على تلك الوحدات من السلعتين منافع متساوية تساوي (٦) وحدة منفعة.

أما الشرط الثاني والذي يتطلب تساوي مجموع انفاقه على السلعتين = دخله النقدي، حيث :

٤ × ٣ + ٦ × ٢,٥ = ٢٧

١٢ + ١٥ = ٢٧

٢٧ = ٢٧

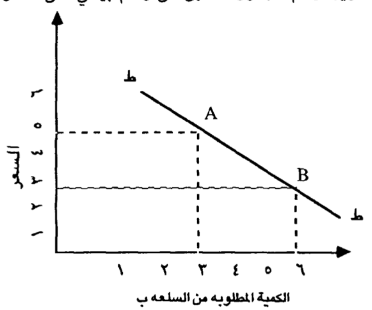
وبذلك يكون الشرط الثاني قد تحقق

ولنفرض أن نقطة التوازن الثانية هي (B)، والتي تشير الى الكمية المطلوبة من السلعة (ب) وتساوي (٦) وحدة والى سعرها والذي هو (٢,٥) دينار ومن خلال ايصال النقطتين (B،A) واللواتي تمثلان نقطتا توازن المستهلك بالحالة الأولى والثانية يمكن أن نحصل على منحنى الطلب للمستهلك على السلعة (ب)، ويمكن استخلاص النتائج المتعلقة بالسلعة (ب) بالجدول التالي :

جدول الطلب للسلعة (ب)

الحالة	السعر	الكمية المطلوبة
A	٥	٣
B	٢,٥	٦

كما يمكن تحويل ارقام الجدول السابق الى رسم بياني على النحو التالي :



٧-١ فائض المستهلك : (Consumer's Surplus)

ترتبط فكرة فائض المستهلك ارتباطاً وثيقاً بنظرية المنفعة وتوازن المستهلك، فكثيراً ما نجد أن المنفعة أو الاشباع الذي نحصل عليه من سلعة معينة يفوق السعر الذي ندفعه لشرائها، وهذا يعني أن الشخص قد يقدر او يحدد سعراً لسلعة يرغب بشرائها سعراً أعلى من السعر الفعلي المحدد لها في السوق، ويعتبر الفرق بين السعر الشخصي

(السعر الذي حدده الشخص) وبين السعر السوقي (المحدد عن طريق الطلب والعرض) فائضاً أو إشباعاً إضافياً والذي يطلق عليه (بفائض المستهلك)، وهكذا يمكن تعريف فائض المستهلك بأنه «الفرق بين المبلغ الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه للحصول على سلعة معينة، والمبلغ الذي دفعه فعلاً لتلك السلعة وحسب ما حددته آلية السوق».

وهناك تطبيقات كثيرة لفائض المستهلك في الحياة اليومية، كأن يكون شخص مستعد لأن يدفع عشرة دنانير للحصول على قميص (بحجم معين ولون معين)، حيث أن له صديق سبق وأن اشتراه بذلك السعر، ولكن بعد نزوله للسوق وجد نفس القميص وبنفس المواصفات والذي يرغب بشرائه لكن بعد المفاصلة والتعامل استطاع أن يحصل عليه بسبعة دنانير. وبذلك يكون هذا المستهلك قد حقق فائضاً قدره ثلاثة دنانير وهذا الفائض هو ما يسمى بفائض المستهلك ولفهم فكرة فائض المستهلك دعنا نستعرض المثال الوارد بالجدول التالي والذي يمثل جدول الطلب الفردي على اللحوم لمستهلك معين، ودعنا نفترض أن السعر التوازني (الذي يتحدد عن طريق الطلب والعرض) ولسلعة اللحوم في السوق هو (٢) دينار للكيلو الواحد.

جدول الطلب على اللحوم لمستهلك معين

الكمية (كغم)	السعر (دينار)
١	٣,٢٥٠
٢	٣,٠٠٠
٣	٢,٧٥٠
٤	٢,٥٠٠
٥	٢,٢٥٠
٦	٢,٠٠٠
٧	١,٧٥٠
٨	١,٥٠٠
٩	١,٢٥٠
١٠	١,٠٠٠

حيث يلاحظ من الجدول السابق، أن المستهلك مستعد أن يدفع ٣,٢٥ دينار لشراء الكيلو غرام الأول من اللحم، بينما يستطيع الحصول عليه بسعر (٢) دينار فقط (سعر التوازن). وهذا يعني أن المستهلك قد حقق فائضاً عند شراءه الكيلو غرام الأول وقدره (٣,٢٥٠ – ٢,٠٠٠) = ١,٢٥٠ دينار.

وكذلك الحال بالنسبة للكيلو غرام الثاني، حيث كان المستهلك مستعداً لدفع (٣) دينار بينما حصل عليه بـ(٢) دينار فقط وهو سعر التوازن في السوق وبالتالي فإن المستهلك قد حقق فائضاً عند شراءه الكيلو غرام الثاني قدره (٣ – ٢) = ١ دينار. وهكذا يلاحظ أن عند كل كيلو غرام لحم يشتريه المستهلك، أن هناك فرقاً بين ما كان المستهلك مستعداً لدفعه وبين ما يدفعه فعلاً الى أن يشتري الكيلو غرام السادس من اللحم، ففي هذا الكيلو غرام نجد أن هناك تساوي بين ما يستعد لدفعه وما يدفعه فعلاً. لهذا فإن فائض المستهلك عند الكيلو غرام السادس = صفراً.

ويمكن حساب مجموع فائض المستهلك في المثال والجدول السابق من خلال جمع فائض المستهلك الذي حصل عليه عند شراء كل كيلو غرام من اللحم والذي يمكن توضيحه بالجدول التالي :

منحنى الطلب وفائض المستهلك

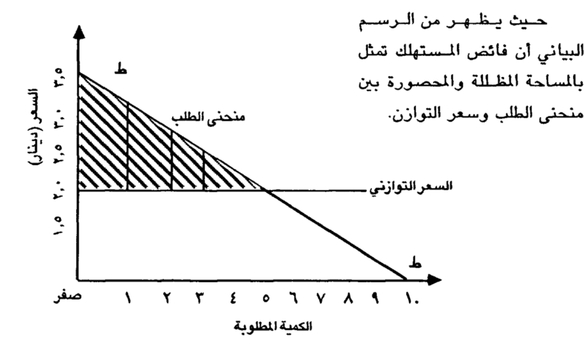
الكمية المشتراة (كغم)	السعر الشخصي (دينار)	سعر التوازن (دينار)	فائض المستهلك (دينار)
١	٣,٢٥	٢	١,٢٥
٢	٣,٠٠	٢	١,٠٠
٣	٢,٧٥	٢	,٧٥
٤	٢,٥٠	٢	,٥٠
٥	٢,٢٥	٢	,٢٥
٦	٢,٠٠	٢	صفر
المجموع	١٥,٧٥٠	١٢,٠٠	٣,٧٥

حيث يظهر من الجدول اعلاه، أن المستهلك قد حقق فائضاً قدره (٣,٧٥) دينار

وهو عبارة عن مجموع ما حصل عليه عند شراءه الكيلو غرامات الستة من اللحم، وأن هذا الفائض كان عبارة عن الفرق بين السعر الشخصي - السعر الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه وبين السعر التوازني المحدد في السوق (السعر الذي دفعه فعلاً)، والذي تمثل في العمود الأخير من الجدول السابق.

كما يمكن تمثيل فائض المستهلك في مثالنا السابق بالرسم البياني التالي :

حيث يظهر من الرسم البياني أن فائض المستهلك تمثل بالمساحة المظللة والمحصورة بين منحنى الطلب وسعر التوازن.



وعادة فإن فائض المستهلك يتأثر بتغير السعر، فلو انخفض سعر اللحم في السوق من (٢) دينارالى (١,٥) دينار للكيلوغرام الواحد، يلاحظ أن ذلك يدفع المستهلك لشراء كمية اكبر من اللحم وبذلك يحقق فائضاً اكبر والعكس صحيح في حالة ارتفاع سعر اللحم التوازني في السوق فإن ذلك يؤدي الى انخفاض فائض المستهلك.

٨-١ تقويم نظرية المنفعة :

على الرغم من أهمية التحليل الكلاسيكي فيما يتعلق بسلوك المستهلك، حيث أنه مهد الطريق لتحليل ودراسات اكثر شمولاً ودقة، كما أنه وجه الانظار الى اهمية هذا الموضوع في مجال النظرية الاقتصادية، حيث لاحظنا كيف استطاع الكلاسيك من تحليل سلوك المستهلك وهو يقوم بانفاق دخله النقدي المحدود لشراء السلع المختلفة، وكيف يتحدد وضعه التوازني - أي الوصول الى اقصى اشباع ممكن - استناداً الى

امكانياته، كما أن هذه النظرية ساعدت على توضيح الخلفية النظرية لمنحنى الطلب وفهم مبدأ فائض المستهلك، لكن على الرغم من ذلك فإن هذه النظرية واجهت بعض الانتقادات التي منها مايلي :

أ- ان عدم قابلية بعض السلع للتجزئة أو التقسيم تجعل عملية المقارنة بين المنفعة الحدية للوحدات المتتالية المستهلكة من سلعة ما عملية غير ممكنة، فبعض السلع تم شراؤها كوحدة واحدة وتأتي منفعتها من كونها كذلك، فالسيارة والمنزل وغيرها من السلع المعمرة التي يشتريها المستهلك لا يمكن تجزئتها وبالتالي لا يمكن تقدير المنفعة الحدية للدينار الواحد منها، مما يعني أن نظرية المنفعة الحدية المبنية على استهلاك وحدات صغيرة ومتتالية من السلعة لا تنطبق على مثل هذه السلع ذات الاستعمال الطويل المدى أو المعمرة.

ب- تفترض النظرية إمكانية قياس المنفعة كمياً، ولكن في الواقع فإن الشعور بالاشباع أو السعادة أو الرضى أو الألم أو غيرها من الأمور والتي يغلب عليها طابع الشعور بالاحساس، لا يمكن التعبير عنها أو قياسها كمياً بمقياس متفق عليه كما تقاس المسافة أو الوزن، فهي تقييم شخصي لمدى شعور المستهلك، وهذا التقييم يختلف من شخص لآخر، وبالتالي فإن التحليل السابق المبني على افتراض قياس المنفعة كمياً اصبح عرضة للانتقاد، مما ادى الى ظهور نظريات بديلة لمعالجة ذلك الخلل.

جـ- لقد افترض الكلاسيك في تحليلهم لسلوك المستهلك، أن المستهلك يسلك سلوكاً عقلانياً، بينما واقع الحال يشير الى ظهور الكثير من المؤثرات التي أخذت تؤثر على ذلك السلوك وتبعده عن السلوك العقلاني، كالمحاكاة والتقليد والدعاية والاعلان والعادات والتقاليد الاجتماعية.

د- اكدت على جانب الطلب وأهملت جانب العرض.

٢- تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء (التحليل الحديث):
Indifference Curve Analysis

نظراً للانتقادات الكثيرة التي واجهت الاسلوب الكلاسيكي (نظرية المنفعة الحدية) لتحليل سلوك المستهلك، خاصة ما يتعلق بصعوبة قياس المنفعة كمياً، هذا مما دفع بعض الاقتصاديين* الى التفكير في ايجاد وسيلة أخرى يمكن الاعتماد عليها في تحليل سلوك المستهلك بدلاً من أداة المنفعة، وقد تم ذلك فعلاً، حيث تم التوصل الى تلك الوسيلة والتي اطلق عليها بمنحنيات السواء.

٢-١ منحنيات السواء

لقد حاول هؤلاء الاقتصاديين الابتعاد عن اسلوب قياس المنفعة والتعبير عنه بوحدات معينة، وذلك من خلال اعتماد اسلوب آخر يعتمد على التفضيل والمقارنة بين مجاميع من السلع وتحديد المجموعة الأفضل التي تحقق اشباعاً اكبر، دون الاعتماد على المقارنة بين منفعة السلعة وسعرها، كما كان عليه في الاسلوب السابق، حيث في هذا الاسلوب تحدد المجموعة الأفضل من بين عدة مجاميع سلعية وذلك استناداً الى ما تحتويه من وحدات من السلع المختلفة (عادة الوحدات تكون متجانسة ومتماثلة من حيث الحجم) وعادة فالمجموعة التي تحتوي على وحدات اكثر من السلع المختلفة، تعتبر هي المجموعة الأفضل (من حيث الاشباع).

كأن تقول أي من المجموعتين (أ، ب) هي الافضل، إذا كانت كل مجموعة تتضمن الوحدات من السلع الآتية، وكما هو موضح في المخطط التالي :

-أ-

برتقال	تفاح
٣	٢

-ب-

برتقال	تفاح
٣	٣

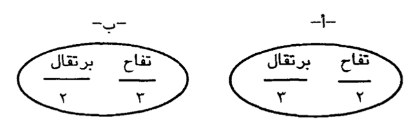
بطبيعة الحال يمكن الحكم مباشرة على أي من المجموعتين هي الأفضل، وذلك

---

* من هؤلاء الاقتصاديين، الاقتصادي الانجليزي هيكس (J.R. Hicks) وآلن (R. G. Allen) . ادجوورث F. A. Edge worth ١٨٨١) الذي ابتدع منحنيات السواء، والذي طورها الاقتصادي الايطالي باريتو Wilfrodo Pareto : ١٩٠٦) .

استنــاداً الى عدد الوحدات التــي تتضمنــها كل من المجمـوعتين، وتكون عادة المجـموعة الأفضل، هي المجموعة التي تتضمن وحـدات اكثر، وذلك لأنها بالضرورة سوف تحقق اشباعاً اكثر، لذا فـإن المجموعة (ب) في هذه الحالة هي الأفضل مقـارنة بالمجموعة (أ). وذلك لأن المجموعة (ب) تتضمن ما مجموعه (٦) وحـدات من السلعتين، بينما المجموعة (أ) تتـضمن (٥) وحـدات من السلـعتين (حـيث أن المهـم هنا هو الاشـباع وليـس عدد الوحدات).

أما إذا أخذنا المجموعتين (أ، ب) وبالشكل التالي :



ففي هذه الحالـة تصبح المجموعتان لدى المـستهلك على حد سواء عـلى اعتبار أن كلا المجمـوعتين تحقـقان للمسـتهلك نـفس المستوى مـن الاشباع (إلا من حـيث الذوق والذي نفترض أنه ثابتاً).

لذلك إذا ما تُـرك الخيار للمسـتهلك في أن يخـتار أي من المجموعتـين فإنه سوف يتردد ويصبـح في حيرة من أمره - لأن كل من المجموعـتين تحققان للمستـهلك نفس المستوى من الاشبـاع، وقد يفضل المستهلك مجـموعة معينة من المجموعتـين السابقتين ليس لسبب وإنما بسبب الذوق والذي هو خارج نطاق بحثنا - باعتباره عامل ثابت - .

لو فرضنا أن هناك مستهلكين الأول لديه كـمية من التفاح ، والآخر لديه كمية من البرتقال، وأن كل مـنهما يرغب بإجراء عمليـة الاستبدال بين سلعتيهـما، بسبب حدوث تغير في ذوق أحدهما وليكن صاحب التفـاح، لذا فإنه على استعداد أن يتنازل عن عدد من وحدات التفاح، مقابل الحصول على بـرتقالة واحدة، وفي هذه الحالة لابد من الأخذ بنظر الاعتبار أن عملية الاستبدال بين وحدات من التفاح ووحدة واحدة من البرتقال، لا يمكن أن تتم إلا في حالة واحدة وذلك عندما تكون:

المنفعة المكتسبة (من البرتقالة) = المنفعة المضحى بها (من التفاح)

حيث لا يمـكن أن تتوقـع أن تتم عمـلية الاستـبدال وبحريـة، إذا كان الأول الذي يحصـل على برتقـالة أن يتنازل عـن منفعة كـبيرة في عدد مـن وحدات التفاح مـقابل

الحصول على منفعة صغيرة في وحدة البرتقال - باعتبار أن كل منهما يسلك سلوكاً عقلانياً - وكذلك الآخر غير مستعد أن يتنازل عن منفعة كبيرة من أجل الحصول على منفعة صغيرة، لذا فإن عملية الاستبدال تتم في حالة، وذلك عندما يكون الاشباع المضحى به من عدد من وحدات السلعة يساوي الاشباع المكتسب من وحدة واحدة من سلعة أخرى ويمكن توضيح ذلك بالمثال التالي :

مثال :

مستهلك أمامه سلعتين هما س، ص وله حرية الاستبدال بينهما وكما يظهر من الجدول التالي :

الحالة	وحدات السلعة -س- تفاح	وحدات السلعة -ص- برتقال	معدل الاحلال الحدي بين س، ص
أ	٦	١	٦ : ١
ب	٣	٢	٣ : ١
جـ	٢	٣	١ : ١
د	١,٥	٤	,٥ : ١
هـ	١,٢٥	٥	,٢٥ : ١

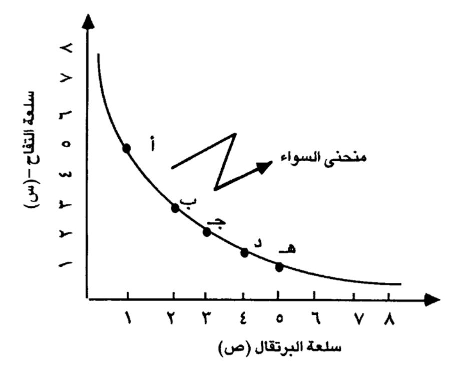
في الحالة (ب) يلاحظ أن المستهلك مستعد أن يضحي بثلاث وحدات من التفاح مقابل الحصول على وحدة اضافية من البرتقال، ولما كانت عملية الاستبدال تتم من تلقاء نفسه وبحريته، فإن ذلك يعني أن المنفعة أو الاشباع الذي ضحى به بثلاث وحدات من التفاح يساوي المنفعة أو الاشباع الذي قد حصل من الوحدة الاضافية (البرتقالة) أي أن المنفعة المضحى بها = المنفعة المكتسبة، لذا فإن وضع الاشباع لم يتغير على الرغم من تغير الوحدات من السلعتين.

أما الوضع في (جـ) يكون قد تغير، حيث يلاحظ أن وحدات التفاح قلت وبذلك ازدادت أهميتها، بينما زادت وحدات البرتقال وبذا قلت أهميتها، وهذا يعني أنه إذا كان المستهلك مستعد أن يتنازل عن ثلاث وحدات من التفاح مقابل الحصول على وحدة اضافية في الحالة (ب)، فإنه في الحالة (جـ) غير مستعد أن يفعل ذلك (بسبب نقصان

الرصيد من وحدات التفاح) لذا فإنه في هـذه الحالة (جـ) مستعد أن يتنازل عن وحدة واحدة من التفاح مقابل الحصول على وحدة واحدة من البرتقال.

وفي الحالة (د) مـستعد أن يتنازل عن نـصف وحدة من التفاح مقـابل الحصول علـى وحدة اضافيـة من البـرتقال وهـكذا تستـمر عمـلية الاسـتبدال بين وحـدات من السلعتين ولحد معين.

والمهم هـنا، أنه يلاحـظ أن نسبة الاسـتبدال تأخـذ بالتنـاقص باستـمرار عملـية الاحلال وهذه الـنسبة يـطلق علـيها بمعـدل الاحلال الحدي المتـناقص (معـدل الاحلال الحدي Marginal Rate of Substitution الذي يمكن أن يعرف بـأنه «عبارة عن عدد الوحدات التـي يضحى بها من سلعـة معينة، من أجل الحصـول على وحدة واحدة اضافية من سـلعة أخرى وهذا المعدل يتنـاقص عادة باستمرار عملـية الاحلال». ويمكن التعبير عن الجدول السابق بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني أن هناك خمس مجاميع من السلعتين س، ص، وكل مجموعة تظهر على شكل نقطة على المنحنى المذكور، وعادة فإن هذا المنحنى لا يتضمن هذه النقاط الخمس وإنما العديد من النقاط الأخرى، التي تمثل كل نقطة مجموعة سلعية تضم وحدات من السلعتين (س، ص).

والمهم هنا أن كل المجاميع السلعية (الممثلة بالنقاط على المنحنى) تحقق للمستهلك نفس الاشباع ولو بوحدات مختلفة من السلعتين، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن ما يهمنا هو مستوى الاشباع وليس عدد الوحدات من السلعتين.

وهذا يعني أن الاشباع الذي يتحقق في المجموعة السلعية (أ) هو نفس الاشباع الذي تحققه المجموعة السلعية (ب) وهو نفس الاشباع الذي يتحقق في المجموعة (جـ د، هـ ... الخ) السلعية.

لذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي نقطة على المنحنى (مجموعة سلعية واحدة من بين المجاميع الأخرى) فإنه سوف يتردد، لأن كل المجموعات السلعية لديه سواء (تحقق له نفس الاشباع) وعلى هذا الاساس سمي هذا المنحنى بمنحنى التردد أو منحنى السواء.

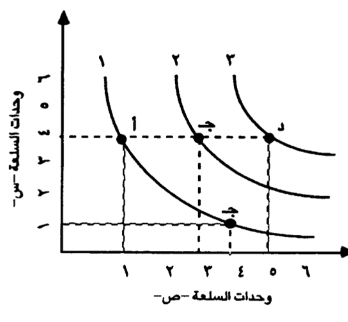
٢-٢ خارطة السواء Indifference Map

هي عبارة عن مجموعة من منحنيات السواء تعكس رغبات المستهلك، وأن جميع النقاط التي تقع على نفس المنحنى تحقق للمستهلك نفس الاشباع، وأن النقطة التي تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل تحقق للمستهلك مستوى اشباع اكبر ويمكن اثبات ذلك من خلال الجدول والرسم البياني التالي :

المجموعة السلعية	السلعة (س)	السلعة (ص)
أ	٤	١
ب	١	٤
جـ	٤	٣
د	٤	٥

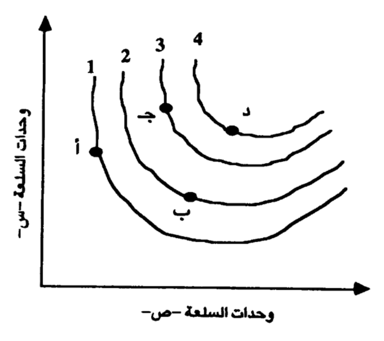
أن المجموعتان أ، ب تحققان للمستهلك نفس الاشباع لأنهما تحتويان على نفس العدد من الوحدات، كما أنهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (١)، ولذلك إذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي من المجموعتين أ، ب فإنه سوف يتردد، لأن كلا المجموعتين تحققان له نفس الاشباع، بينما يلاحظ أن المجموعة (جـ) تتضمن وحدات اكثر من المجموعة (أ) أو (ب) ونظراً لأن وحداتها اكثر، لذلك فإنها تحقق للمستهلك مستوى اشباع اكبر، فإذا ما ترك الخيار للمستهلك أن يختار أي من المجموعتين (أ) التي

تقـع على منـحنى الـسواء رقم (١) أو المجموعة (جـ) التـي تقـع علـى منـحنـى السواء رقم (٢) فإنه عادة يـفضـل المجمـوعة (جـــ) لانها تحقق له اشباع اكبر نظراً لأن وحداتها اكثر.



كـمـــا يـلاحـــظ أن المجموعة السلـعية (د) التي تقع على منحـنى السواء رقم (٣) تحقق للمســتهلك اشباع اكثر، لأن وحـداتها اكثر مـن السلعتـين، لهذا إذا ما تـرك الخيار للمــستهلك أن يـختار مجموعته السلعية من بين المجاميع الـسلعية (أ، ب، جـ د) فإنه سوف يختار المجموعة (د) لأنها تحـقق له اشباع اكـبر مقارنة مـع المجاميع الأخـرى (لأنها تتضـمن وحدات اكثر).

وعلى هذا الاساس يمكن أن نستنتج، أنه إذا ما ترك الخيار أمام المستهلك لاختيار مجموعته السلعية وأمامه خارطة سواء، فإنه سوف يختار المجموعة التي تقع على أبعد منحنى سواء عن نقطة الأصل، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



بالطبــع كل من النقاط أ، ب، جـ، د التــي تقع على منحنـيات السواء (١، ٢، ٣، ٤) على الـتوالي تمثـل مجاميع سـلعية مـن السلعتـين (س، ص)، لهذا إذا ما تـرك الخيار للمستهلك أن يختار مجموعته السلعية من المجاميع السابقة، فإنه سوف يختار المجموعة (د) التـي تقع علـى منحنـى السواء رقم (٤)، نـظراً لأنهـا تحقق له اشـباعاً اكبـر من المجاميع الأخرى ويمكن الاكتفاء وذلك بالقول أنها تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل.

٢-٢-١ خصائص منحنيات السواء :

تتميز منحنيات السواء ببعض الخصائص التي تتمثل بما يلي :

أ- أن النقاط التي تقع على نفس منحنى السواء، تحقق للمستهلك نفس الاشباع.

ب- أن النقطة (بالطبع تمثل مجموعة سلعية) التي تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل تحقق اشباعاً اكبر.

جـ- أن منحـنيات السواء تكـون محدبة Convex نحو نقـطة الأصل بسبب تـناقص معدل الاحلال الحدي).

د- منحنيات السـواء تنحدر من الاعلى الى الاسفل (تأخذ اتجاه سالـب) بسبب تناقص معدل الاحلال الحدي.

هـ- منحنيات السواء لا تتقاطع.

٢-٢-٢ اثبات أن منحنيات السواء لا تتقاطع :

الفرضيـة : لدينا منحـنيا سواء هما ١، ٢ ويـتقاطعان في الـنقطة (و) وأن (أ، ب) نقطتان تقعان على منحنيا السواء رقم (١) و (٢) على التوالي .

المطلوب اثباته : أن منحنيات السواء لا تتقاطع.

البرهان :

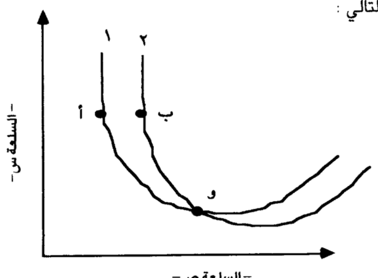
أ = و (أي أن ما يتحقق من اشباع في نقطة (أ) = مـا يتحقق من اشباع في نقطة (ب) وذلك لأنهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (١).

وكذلك ب = و (لأنهما يقعان على نفس منحنى السواء رقم (٢)

. . . أ = ب (بالاستعاضة)

لكن ما يتحقق من اشباع في النقطة (ب) هو اكبر من الاشباع الذي يتحقق في النقطة (أ) بسبب أن نقطة (ب) تقع على منحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل من (أ) ونتيجة لهذا التعارض بين (أ = ب مرة وأن ب > أ مرة أخرى)

لذا يمكن أن نستنتج أن منحنيات السواء لا تتقاطع، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



٢-٣ خط الثمن (خط الميزانية) Price Line, Budgetline

يمكن أن يعرف خط الثمن بأنه «الخط الذي يحدد المجال الذي يتحرك ضمنه المستهلك استناداً الى دخله النقدي المحدود واسعار السلع السائدة في السوق».

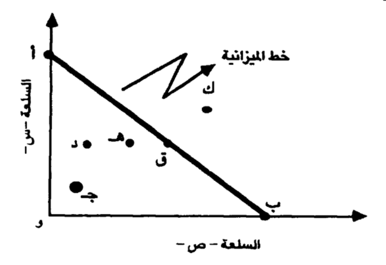
وعلى هذا الاساس فإن خط الثمن يعكس إمكانيات المستهلك وبما أن المستهلك لديه دخل نقدي محدود وهو يواجه سلعتين ولكل سلعة سعرها المحدد في السوق، لذا فإن المستهلك في هذه الحالة يواجه عدة خيارات أو احتمالات للشراء هي :

أ- هو أما أن ينفق كل دخله على السلعة (س) وفي هذه الحالة سوف يشتري الكمية (وأ) منها ولا يشتري أي وحدة من السلعة (ص) وسوف يستقر في النقطة (أ) التي تقع على المحور العمودي.

ب- أو أن ينفق كل دخله على السلعة (ص) وبذلك فإنه يستطيع أن يشتري الكمية (وب) منها ولا يشتري أي وحدة من السلعة (س) وسوف يستقر في النقطة (ب) على المحور الأفقي.

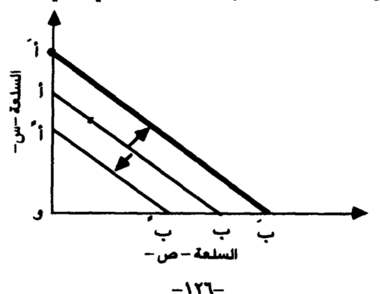
جـ- كما يستطيع المستهلك أن يشتري وحدات من السلعة (س) ووحدات من السلعة (ص) بدخله النقدي، وفي هذه الحالة عليه أن يُضحي بوحدات من السلعة (س)

لكي يحصل على وحدات من السلعة (ص)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



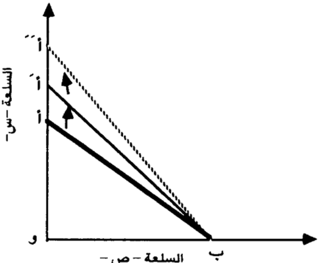
حيث تتمثل الحالة الأولى في نقطة (أ)، أما الحالة الثانية فتتمثل بالنقطة (ب)، أما الحالة الثالثة فتتمثل بأي نقطة من النقاط جـ د، هـ ق، حيث كل هذه النقاط (كل نقطة تمثل مجموعة سلعية) وغيرها من النقاط التي تقع داخل المثلث (أ و ب) وحتى النقاط التي تقع على خط الميزانية (أب) هي ممكن أن يصل أو يحصل عليها المستهلك استناداً الى دخله النقدي واسعار السلع السائدة في السوق حيث أن النقاط جـ د، هـ ق هي ممكنة الوصول لأنها تقع ضمن امكانيات المستهلك.

أما النقطة (ك) فإنها غير ممكنة الوصول لأنها تقع خارج أمكانياته، كما يُمكن أن يتحول المستهلك الى خط ثمن أعلى أو أقل من الوضع السابق في حالة زيادة دخله مع بقاء اسعار السلع ثابتة ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

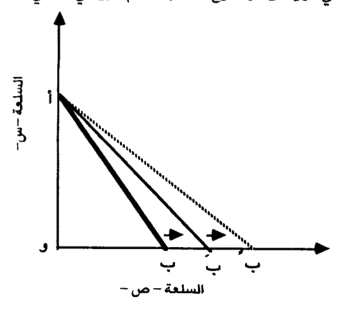


حيث الخط (أَ بَ) يمثل خط الميزانية في حالة زيادة الدخل، أما الخط (أً بً) فإنه يمثل خط الميزانية في حالة انخفاض الدخل.

أما في حالة انخفاض ثمن السلعة س مع بقاء ثمن السلعة (ص) على حالها وكذلك بقاء دخل المستهلك على حاله، فإن ذلك يدفع المستهلك الى شراء وحدات اكثر من السلعة (س) مع بقاء مشترياته من السلعة (ص) على حالها. ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث أن انخفاض ثمن السلعة (س)، قد شجع المستهلك لزيادة مشترياته منها وبذلك ازدادت مشترياته منها من (أ) الى (أَ) الى (أً). أما في حالة انخفاض ثمن السلعة (ص) مع بقاء كل من اسعار السلعة (س) ودخل المستهلك على حاله، فإن المستهلك سوف يشتري كمية اكبر من السلعة (ص) مع الابقاء على مشترياته من السلعة (س) كما هي. ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي .

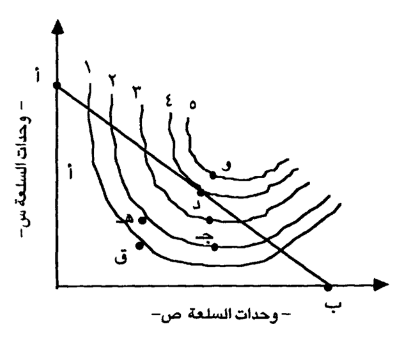


حيث ان انخفاض ثمن السلعة (ص) أدى الى زيادة مشترياته منها وبذلك انتقل من نقطة (ب) الى (بَ) والى (بً). والعكس في حالة ارتفاع الاسعار مع بقاء دخل المستهلك ثابتاً، فإن المستهلك سوف يقلل مشترياته من السلعتين وينتقل الى اليسار.

٢-٤ توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء :

إذا ما أريد تحديد الوضع التوازني للمستهلك، فلا بد من الجمع بين خارطة السواء (التي تعكس رغبات المستهلك) وبين خط الثمن (الذي يعكس امكانيات المستهلك) وذلك في رسم بياني واحد كما موضح أدناه (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة).

فإذا فرضنا أن لدينا خط الثمن (أ ب) ولدينا النقاط (ق، هـ، جـ، د، و) والتي تقع على منحنيات السواء (١، ٢، ٣، ٤، ٥) وعلى التوالي واستناداً الى خصائص منحنيات السواء، فإن ما يتحقق من اشباع في نقطة (هـ) هو اكبر من الاشباع (الذي يتحقق في نقطة (ق)).



وذلك لأنها تقع على منحنى السواء أبعد عن نقطة الأصل.

وما يتحقق من اشباع في النقطة جـ > هـ (لنفس السبب اعلاه).

وما يتحقق من اشباع في النقطة و اكبر مما يتحقق من اشباع في كل من (د، جـ، هـ، ق) (لنفس السبب اعلاه).

لذلك إذا ما ترك الخيـار للمستهلك أن يختـار له مجموعة سلعية مـن بين المجاميع (ق، هـ، جـ، د، و) فإنه سوف يختار المجموعة (و) لانها تقع على منـحنى سواء أبعد عن نقطة الأصل.

ولكن السؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال، هل أن المستهلك حراً في اختيار ما يرغب فيه من سلع وخدمات وبالكمية التي يرغب فيها؟

الجواب، كلا، ان المستهلـك ليس حراً باختيار ما يرغب فيـه من سلع وخدمات، بل هو محدد بامكانياته التي تتحدد بدخله النقدي المحدود من جهة وباسعار السلع المختلفة المحددة في السوق.

وعلى هذا الاساس يمكن القول أن المجموعة السلعية (و) تعتبر أفضل من المجاميع الأخرى (لأن المستهلك يحـقق فيها اشباعاً اكبر من المجاميع الأخرى، لكـنها غير ممكنة الوصول وذلك لأنها تقع خارج امكانياته (محددة بخط الثمن).

لذا فإن المجموعة السلعية (د) تصبح هي الافضل مقارنة بالمجاميع الأخرى (لأنها تقـع على منـحنى سواء أبـعد عن نقـطة الأصل أي تحقـق اشباعاً اكـبر من المجامـيع الأخرى)، اضـافة الى ذلـك فإن هذه المجـموعة (د) تـقع ضمـن امكانـياته (أي يمـكن الوصول اليها).

لذا تصبح المجموعة السلعية (د) هي المجموعة الافضل من جهة والتي تتناسب مع امكانياتـه من جهة أخرى، وبذلك تمثل نقـطة (د) نقطة توازن المستهـلك والسؤال الذي يطرح نفـسه هو أنه، هل يمكن تمـييز نقطة (د) عـن باقي النقاط الأخرى الـظاهرة في الرسم البياني السابق أن الجواب على ذلك، هو نـعم، حيث يلاحظ أنها النقطة الوحيدة التي يتحقق فيها تماس خط الثمن مع منحنى السواء وعلى هذا الاساس يمكن القول.

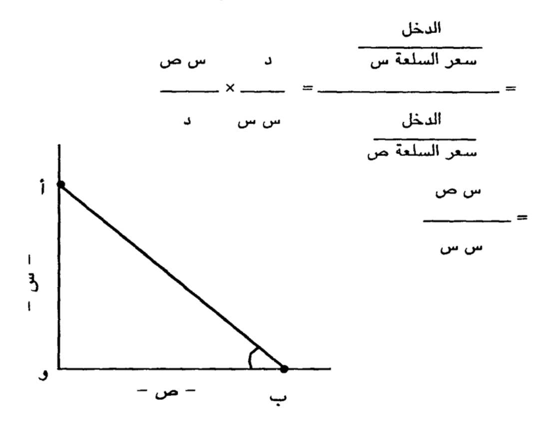
«أنه يتـحقق توازن المستـهلك باستخـدام منحنيـات السواء، في نقطـة تماس خط الثمن مع منـحنى السواء، وفي هذه النقطـة يتساوى ميل منحنى الـسواء مع ميل خط الثمن

$$\text{وأن ميل منحنى السواء} = \frac{\text{التغيير في كمية السلعة س}}{\text{التغيير في كمية السلعة ص}} = \frac{\Delta \text{ س}}{\Delta \text{ ص}}$$

أما ميل خط الثمن = ظا < ب $= \frac{\text{المقابل}}{\text{المجاور}} = \frac{\text{أ و}}{\text{ب و}} = \frac{\text{عدد وحدات السلعة س}}{\text{عدد وحدات السلعة ص}}$

$$= \frac{\frac{\text{الدخل}}{\text{سعر السلعة س}}}{\frac{\text{الدخل}}{\text{سعر السلعة ص}}} = \frac{\text{د}}{\text{س س}} \times \frac{\text{س ص}}{\text{د}}$$

$$= \frac{\text{س ص}}{\text{س س}}$$



وهذا يعني أن ميل خط الثمن يساوي النسبة بين سعر السلعة (ص) الى سعر السلعة (س).

وبناء على ما تقدم فإن توازن المستهلك يتحقق في نقطة تماس خط الثمن مع منحنى السواء، أي في النقطة التي تساوي، ميل خط الثمن = ميل منحنى السواء

٢-٥ اشتقاق منحنى الطلب من منحنيات السواء

Derivation of Demand Curve

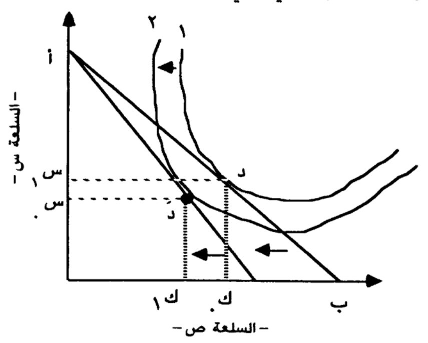
يمكن اشتقاق منحنى الطلب على السلعتين وذلك باستخدام توازن المستهلك وبالطريقة الحديثة.

ولنفرض بأننا نريد اشتقاق منحنى الطلب على السلعة (ص)، وبافتراض أن دخل المستهلك ظل ثابتاً واسعار السلعتين هي (س س ، س ص)، فإن وضع التوازن في

هذه الحالة يكون عند النقطة (د)، وتكون الكمية المشتراه من (ص) هي (ك) عند وضع التوازن.

ولو فرضنا أن سعر السلعة (ص) ارتفع الى (س١)، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، فإن ذلك سيؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة من (ص) الى (ك)، كما يلاحظ ان المستهلك سوف ينتقل الى خط ثمن جديد يقع الى يسار خط الثمن السابق، كما أن نقطة التوازن سوف تنتقل الى (دَ) بدلاً من (د)، ويمكن تحديد نقاط توازن أخرى بنفس الطريقة.

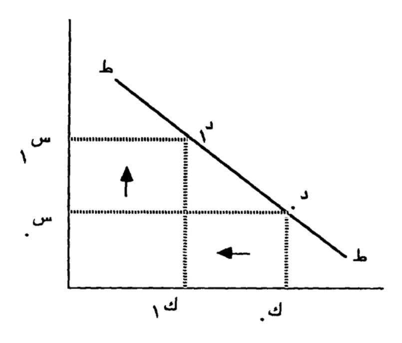
وبالنظر في نقطتي التوازن (د) (د١)، نجد أنه عندما كان السعر (س) كانت الكمية المطلوبة من السلعة (ص) هي (ك)، وعندما يرتفع السعر الى (سَ) قلت الكمية المطلوبة الى (ك)، وتمثل هاتان المجموعتان نقطتين على منحنى الطلب على السلعة (ص) ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

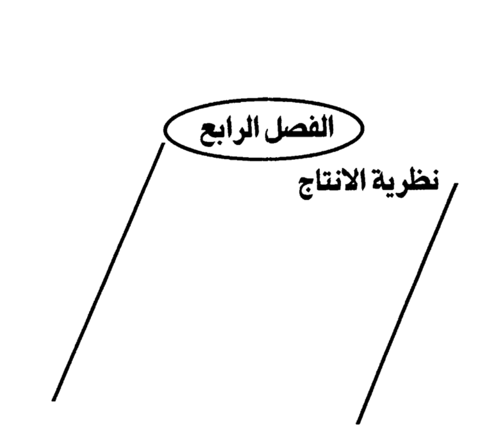


حيث يلاحظ أن ارتفاع سعر السلعة (ص) من (س) الى (س١) فإن ذلك ادى تغير نقطة التوازن لدى المستهلك، نظراً لاعادته النظر في مشترياته من السلعتين، أو انتقل من نقطة التوازن (د) على منحنى السواء رقم (١) الى نقطة التوازن (دَ) على منحنى السواء رقم (٢) كما ادى ذلك الى انخفاض الكمية المطلوبة من (ص) من (ك.) الى (ك١).

وعادة فإن منحنى الطلـب يمثل العلاقة العكسية بين الكمية المـطلوبة من سلعة ما (ك) وسعرها س.

وعلى هذا الاســاس فإنه كل نقطة تـوازن للمستهـلك وبالاسلوب السابـق، فإنها تشير الـى نقطة على منحـنى الطلب، ومن خلال ايـصال هذه النقاط المشتـقة يمكن ان نحصل على منحنى الطلب، كما يظهر واضحاً من الرسم البياني التالي :





الفصل الرابع

نظرية الانتاج

مقدمة

لقد ناقشنا في الفصل السابق سلوك المستهلك، ولاحظنا كيف يتم تحديد نقطة توازن المستهلك والتي تتمثل بحصول المستهلك على اقصى اشباع ممكن استناداً الى دخله النقدي المحدود واسعار السلع السائدة في السوق، وذلك من خلال اعتماد اسلوب المنفعة الحدية أو اسلوب منحنيات السواء.

لذا يمكن القول أن تلك النظرية كانت بمثابة توضيح اكثر عمقاً لنظرية الطلب وبالتالي لمنحنى الطلب الذي ما هو إلا تعبير عن سلوك المستهلك.

أما في هذه النظرية فنحاول التعرض بشيء من التفصيل لسلوك المنتج الذي يجد انعكاساته في منحنى العرض، والذي هدفه الاساسي هو الحصول على اقصى ربح .

مما لا شك فيه أنه لكي يستطيع المنتج انتاج أي سلعة مهما كانت صغيرة أو كبيرة، بسيطة أو معقدة، فإنه لابد من توفر جميع عناصر الانتاج وهي (العمل، رأس المال، الأرض، المنظم)، لكن ذلك التوافر ليس بالضرورة أن يكون بنفس النسبة، بل ممكن ان يتم بنسب مختلفة ، وذلك يعتمد على اسلوب الانتاج المتبع وطبيعة السلعة المراد انتاجها .. وهذا يعني أن توفر العمل وحده غير كافياً لانتاج أي سلعة وكذلك رأس المال، بل لابد من توافر العمل ورأس المال في آن واحد وبتوليفه معينة. لذا يمكن القول أن المهمة الاساسية التي تواجه المنتج والتي تؤثر على سلوكه ، هي مسألة نسبة المزج بين عناصر الانتاج المختلفة للوصول الى تلك التوليفة المناسبة التي تساعد المنتج في تحقيق هدفه، وعادة فإن الوصول الى تلك التوليفة من عناصر الانتاج اللازمة لانتاج ناتج معين، هي ليست بالمسألة السهلة ، وإنما تتطلب المزيد من الدراسة والتحليل للعديد من المسائل التي تتعلق بتلك التوليفة والتي تعتمد على مايلي :

* مدى وفرة أو ندرة عناصر الانتاج.
* مدى امكانية الاحلال بين عناصر الانتاج.
* الاسعار النسبية لعناصر الانتاج.

من ناحية أخرى، لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، أن الجهة المسؤولة عن اختيار تلك التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج هو عنصر التنظيم والذي يمثل العنصر الحيوي والديناميكي في العملية الانتاجية، كونه العنصر الذي يتحمل عنصر المخاطرة واتخاذ القرارات المناسبة حول ما يتعلق بالعملية الانتاجية والانتاج.

١-١ مفهوم الانتاج

الانتاج يعني «خلق منـفعة أو زيادتها وقد تتخذ المنفعة اشكالاً مـتعددة، كالمنفعة الشكلية، أو الـزمانية أو المكانية أو التملـكية». وهذا يعني، إن مفهوم الانــتاج لا يقتصر على انتــاج السلع المادية المخـتلفة، التي تـستخدم لاشباع الحــاجات البشرية، بـل يمتد ليشمل العديد من الخدمات الأخرى التي تتصل بالانتاج.

حيث ان تحويل بعض المواد الأولية والخامات والمواد نصف المصنعة والغير قابلة لاشباع الحاجات البشرية الى سلع قابلة لاشباع الحاجات البشرية من خلال التغير في شكلهـا أو تركيبها، فإن ذلـك التغير يعتـبر نوع من الانتاج والـذي يُطلق عليه المـنفعة الشكلية، كما أن انتاج بعض السلع في مواسم غير مواسمها لتزايد الطلب عليها كانتاج أجهزة التدفئة في موسم الصيف، فإن ذلك يعني انتاجاً ولكن لم يؤدي الى خلق منفعة، لذلك لا يعتبر انتاجـاً - كل انتاج لا يؤدي الى خلق منفعة تتمثل بـاشباع حاجة بشرية لا يُعد انتاجاً -.

لذلك فإن انــتاج هذه الاجهزة يتطـلب خزنها الى حــين ظهور الطلب علـيها، فإن خدمة التخزين هنا تعتبر نوع من الانتاج، وهذا ما يُطلق عليه بالمنفعة الزمانية.

كذلك فإن انتاج بعض السلع في مواقع بـعيدة عن متناول المستهلك، فإن ذلك لا يعد انتاج، بل لابد من نقل تلك السلع الى مناطق تواجد المستهلك، وهنا يتطلب نقلها من مناطـق انتاجها الى مــناطق الاستهلاك، لـذا فإن خدمة النقـل، تعتبر نوع مــن الانتاج. (وهذا ما يطلق عليه بالمنفعة المكانية.

كما أم انتاج السلعة وتوفرها بالزمان والمكان المـناسبين للمستهلك غير كافياً لأن يجعل منها سلعة نافعة - تشبع حاجة بـشرية - حيث ان المستهلك ليس له القدرة على الانتفاع من تلك السلعة إذا لم يدفع ثمنها - وعند دفع الثمن سوف تتحول ملكيتها من البائع الـى المستهلك، وبـذلك يصبح للمـستهلك حق استـخدامها لاشباع حـاجته وهذه المنفعة تدعى بالمنفعة التملكية.

وعلى هـذا الاساس يمكن الـقول، بأن الانتــاج هو عبارة عـن أي نشاط يســاهم بصورة مباشرة أو غيـر مباشرة في اشباع حاجة بشرية، وأن أي عـمل يقوم به الفرد ويؤدي الى اشباع حاجة سـواء كانت مادية أو معنوية يُعد انتاجاً بـالمعنى الاقتصادي،

لذا فإن الانتاج يطلق على كل نشاط يساعد في خلق منفعة أو زيادتها سواء بشكل سلعة أو خدمة معينة.

٢-١ عناصر الانتاج :

يمكن التمييز بين اربعة عناصر للانتاج والتي لا بد منها في أي عملية انتاجية من أجل انتاج ناتج معين وهذه العناصر هي (العمل، رأس المال، الأرض، والتنظيم)، وهذه العناصر مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية تحصل على عوائد هي (الأجر، الفائدة، الريع، الربح) وعلى التوالي . وقد اعتقد بعض الاقتصاديين أن الطاقة الانتاجية لاقتصاد أي بلد تتحدد بما متاح من تلك العناصر.

كما لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، بإمكانية احلال بعض العناصر محل عناصر انتاجية أخرى وبنسب معينة وفي مجالات معينة، كما أن هذه العناصر تختلف فيما بينها من حيث الكمية والنوعية، حيث كلما توفرت عناصر الانتاج بكمية اكبر وبنوعية أفضل، كلما انعكس ذلك على زيادة الانتاج والعكس صحيح.

وإذا كان التحليل الكلاسيكي قد قسم عناصر الانتج الى اربعة عناصر فإن التقسيم الحديث صنف عناصر الانتاج الى نوعين هما (العمل، رأس المال) على اعتبار أن الارض هي نوع من أنواع رأس المال والتنظيم ما هو إلا نوع من أنواع العمل.

وفيما يلي استعراض وبشكل سريع استعراض لبعض السمات الأساسية لعناصر الانتاج .

١-٢-١ العمل :

يعتبر العمل من أهم عوامل الانتاج اللازمة للعملية الانتاجية، سواء كان ذلك العمل ذهنياً أو عضلياً، وما يميز العمل عن عوامل الانتاج الأخرى كونه يرتبط بالعامل ولا يمكن فصله عنه، كما لا يمكن تخزين العمل.

وتتوقف مساهمة العمل في الانتاج على عوامل عديدة تختلف في طبيعتها وسوف يتم التركيز على العاملين التاليين، نظراً لما لهما من علاقة مباشرة بحجم الانتاج وكفاءته.

أ- حجم القوة العاملة ونوعيتها من جهة ودرجة تناسب هذا الحجم مع كمية عناصر الانتاج الأخرى المتاحة في البلد من جهة أخرى .

ب- انتاجية العمل : ففيما يتعلق بالعامل الأول الذي يتمثل بحجم القوة العاملة، يمكن القول أن المحدد الاساسي لحجم القوة العاملة في أي بلد هو مجموع السكان والهيكل العمري للسكان، ويلاحظ أن حجم السكان يتأثر بالعوامل الديمغرافية (كمعدل الولادات، معدل الوفيات، درجة الاخصاب، ... الخ). وبالهجرة من بلد الى آخر، حيث كلما ارتفع عدد الولادات وانخفض معدل الوفيات في بلد ما، كلما ارتفع معدل الزيادة في السكان والعكس صحيح.

أما صافي الهجرة، فإنه ذا تأثير ضعيف في حجم السكان. كما يلاحظ أن الهيكل العمري للسكان يتأثر بشكل اساسي بمعدل المواليد، حيث كلما ارتفع معدل المواليد، كلما ارتفعت نسبة الاطفال في مجموع السكان بغض النظر عن معدل الوفيات، وكلما انعكس ذلك في انخفاض نسبة القوى العاملة وارتفاع نسبة الاعالة الى عدد الافراد خارج قوة العمل الذين يعولهم فرد واحد داخل هذه القوة، ولنسبة الاعالة أهمية اقتصادية كبيرة خاصة في الدول النامية، نظراً لتاثيراتها السلبية المتعددة وخاصة على هيكل الطلب والادخار وهناك عوامل عديدة تؤثر على حجم القوى العاملة في البلد، كالحد الأدنى والأعلى لسن العمل حسب ما تحدده قوانين العمل، ومدى تدخل النقابات العمالية، ومدى مشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي، وسياسات التعليم الإلزامي وسياسات تشجيع مواصلة التعليم، وكذلك سياسات الخدمة العسكرية.

وإذا كان للجانب الكمي أهمية في تحديد حجم القوى العاملة، فإن الجانب النوعي لا يقل أهمية عن ذلك، ذلك الجانب الذي يتعلق بسياسات التعليم والتدريب والتأهيل والثقافة والصحة والاسلوب الذي توزع به القوى العاملة المتاحة بين النشاطات الاقتصادية المختلفة، حيث أن التناسب بين كمية ونوعية القوى العاملة المتاحة يلعب دوراً فعالاً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذ أن ندرة عناصر الانتاج من جهة مع زيادة عدد السكان، فإن ذلك يكون أحد العناصر المعرقلة لعملية التنمية وهذا يلاحظ واضحاً في اغلب الدول النامية، والعكس صحيح والذي يظهر واضحاً في الدول المتقدمة.

لذا يمكن القول أن هناك علاقة وثيقة بين حجم الموارد المتاحة وحجم السكان، وهذا يعني أن هناك نوع من التوازن بين الحجم الامثل للسكان وبين حجم معين من الموارد الاقتصادية، ذلك التوازن الذي يحقق مستوى معيشي مناسب لأفراد المجتمع.

أما فيما يتعلق بالعامل الثاني والذي يتمثل بالكفاءة الانتاجية للعمل، فهناك العديد من العوامل التي تؤثر عليها منها :

- رغبة العامل بالعمل.
- مدى الارتباط بين الأجر والانتاجية.
- التقدم التكنولوجي ودوره الفاعل في زيادة الانتاجية، حيث كلما ازدادت حصة رأس المال/العمل، كلما انعكس ذلك في زيادة الانتاجية والعكس صحيح.
- كمية الجهد المبذول في العمل والذي يعتمد على عدد ساعات العمل.

* التعليم والتدريب وما يلعبه من دور فاعل في زيادة الانتاجية.
* التنظيم العلمي للعمل والذي يتضمن مجموعة من الاجراءات والسياسات وخاصة تلك التي تتعلق بدراسة الوقت والحركة، بيئة المصنع، تخطيط المصنع، توصيف العمل، طريقة دفع الأجور والحوافز والمكافآت، ارهاق العمال، طبيعة العلاقة بين العامل ورب العمل (الإدارة) ... تلك الاجراءات التي في مجموعها تهدف الى توفير الوقت وتخفيض الجهد وما يترتب على ذلك من زيادة الإنتاجية .

تقسيم العمل وماله من علاقة وثيقة بزيادة الانتاجية

من ناحية اخرى وما يتعلق بعنصر العمل، يمكن القول ان الاختلاف الجوهري بين الفكرين الرأسمالي والاشتراكي يتركز حول مفهوم العمل .

١-٢-٢ رأس المال

يطلق الاقتصاديون اصطلاح رأس المال على الأصول الانتاجية الحقيقية المتاحة للمجتمع في لحظة زمنية معينة، وعليه فإن رأس المال يتكون من كل انواع الثروة الحقيقية التي يملكها المجتمع في وقت معين والتي لا يستخدمها في الاستهلاك المباشر وإنما يخصصها لإنتاج ثروة اخرى، وهذا التعريف يتضمن جملة من الأمور من أهمها ما يلي :

أ- ينبغي التمييز بين رأس المال النقدي ورأس المال العيني او الحقيقي، حيث يتمثل

النوع الأول بالنقود والأسهم والسندات بينما يتمثل الثاني بالأصول الحقيقية كالمصانع والأبنية والآلات وغيرها من وسائل الإنتاج، لذا فإن رأس المال النقدي ما هو إلا اثبات للمديونية او الحقوق القانونية لأصحاب النقود والأسهم والسندات قبل الأصول العينية .

ب- ان رأس المال رصيد تقاس كميته في وقت معين بخلاف الاستثمار الذي يُمثل تياراً او تدفقاً يقاس خلال فترة زمنية محددة كالسنة مثلاً، لذا فإن رأس المال النقدي لا يدخل في حساب الثروة الحقيقية للمجتمع .

جـ- ان مصدر الاستثمار وتراكم رأس المال هو الادخار الذي يتحقق او ما هو إلا الامتناع عن جزء من الاستهلاك للدخل .

ء- لابد من الأخذ بنظر الاعتبار ان رأس المال يستهلك بطريق غير مباشر عند مساهمته في العملية الانتاجية، لذا يتطلب من المجتمع من اجل اعادة عملية الانتاج وتوسيعها باستمرار، ان يخصص جزأ من انتاجه لتعويض ما يستهلك من رأس المال العيني (الاندثار) .

هـ- كلما ازدادت حصة العمل من رأس المال ، أي كلما توفرت الآلات والمعدات الأكثر حداثة (تكنولوجيا) وتطور بيد العامل، كلما انعكس ذلك على زيادة انتاجية العمل .

من ناحية اخرى لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، ان هناك انواعاً من رأس المال، كرأس المال الثابت ورأس المال المتغير، فإذا كان الأول يشير الى المكائن والآلات والمباني بينما يشير الثاني الى المواد الخام ، الطاقة، السلع نصف المصنعة، ومما لا شك فيه ان كلا النوعين من رأس المال الثابت والمتغير ضروريان لإجراء العملية الانتاجية .

١-٢-٣ الأرض

يطلق مصطلح الأرض على الأراضي الزراعية والأراضي التي تستخدم لأغراض البناء والاستخدامات الاخرى . كما تتضمن الارض ليس ما يوجد على سطحها فقط وإنما ما هو موجود في باطنها من ثروات كالنفط، النحاس، الحديد، الفوسفات ... الخ ١

وعادة فإن الأرض تتميز ببعض الصفات عن باقي عناصر الإنتاج الاخرى، حيث تتميز بصعوبة زيادة عرضها (مساحتها)، اختلافها من حيث درجة الخصوبة والثروات المجموعة في باطنها، اضافة الى عدم امكانية نقلها، وكذلك اهمية الاختلاف في الموقع .

لكن لابد من الأخذ بنظر الاعتبار ان هذه الخصائص ليست ثابتة وإنما نسبيه، حيث ان ارتفاع ثمن الأراضي بسبب زيادة الطلب عليها، قد يُشجع او يدفع الى استغلال اراضي غير صالحة للزراعة من خلال عملية الاستصلاح او الى استغلال اراضي جديدة وقد تكون بعيدة، كما ان ارتفاع اثمان الأراضي، قد يدفع الى استغلال الأراضي السابقة بكثافة عالية (الاستغلال العمودي) كاستخدام التقنية الحديثة في الزراعة وما يؤدي ذلك الى زيادة الانتاجية والانتاج دون الحاجة الى استغلال اراضي جديدة وهو ما يطلق عليه (التوسع الأفقي).

ويميل الاقتصاديون المحدثون الى اعتبار الارض جزء من رأس المال، وكلاهما عنصران اساسيان في انتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع وهما لا يتسمان بثبات العرض المطلق. وان كل منهما يستهلكان خلال العملية الانتاجية ولو بدرجات مختلفة. فالأرض قابلة للهلاك إذا لم تتم المحافظة على خصوبتها فإنها تفقد تلك الخصوبة وتتحول الى ارض غير صالحة للزراعة أو ذات انتاجية واطئة مثلها مثل رأس المال الذي يستهلك خلال العملية الانتاجية والذي هو بحاجة الى التجديد .

١-٢-٤ المنظم (التنظيم)

ان مهمة عنصر التنظيم هو مزج عناصر الانتاج بتلك النسبة التي تحقق هدف المنتج والذي تتمثل بالحصول على اقصى ربح ممكن والذي يعتبر المحفز الأساسي في اختيار السلع والخدمات التي يقوم المنظم بإنتاجها والذي يتحدد من الفرق بين الايرادات والتكاليف، لذا فإن مهمة المنظم تتمثل بتوليف عناصر الانتاج بذلك الشكل الذي تكون فيه التكاليف بأدنى حد ممكن .

ان مهمة المنظم لا تنحصر بايجاد التوليفة المناسبة من عناصر الانتاج، بل تمتد لتشمل مهمة التنبؤ بالطلب على السلعة التي يقوم بإنتاجها، تلك المهمة التي قد تتعرض للربح والخسارة نظراً لأنها تعتمد على التوقعات .

وفي هذا المجال لابد من التمييز بين الإدارة وعنصر التنظيم، فإذا كانت الادارة هي المسؤولة عن التنظيم الداخلي والخارجي للمشروع، ولذا فإن الإدارة هي نوع من انواع العمل الذي يمكن استئجاره من السوق، أما تحمل عنصر المخاطرة فهو شأن المنظم، ولو ان ذلك لا يمنع ان يكون المنظم مديراً في آن واحد . وعموماً في الاقتصاديات المعاصرة نجد ان وظيفة الادارة في المنشآت الاقتصادية وخاصة

الشركات المساهمة منفصلة عن دور المنظم، حيث ان الارباح والخسائر التي تحققها الإدارة في الشركات المساهمة تذهب وتوزع بين المساهمين باعتبار حملة الاسهم (منظمين) وليس للإدارة شيء إلا ما تحصل عليه من اجور .

وبصورة عامة يمكن القول ان للمنظم دوراً فعالاً في العملية الإنتاجية باعتباره المسؤول عن ايجاد التوليفة من عناصر الانتاج التي تحقق هدف المنتج .

٣-١ دالة الانتاج Production Function

هي عبارة (عن دالة تمثل العلاقة الفنية بين المدخلات والمخرجات) حيث انها توضح مقدار الكمية من الانتاج الممكن الحصول عليها عند استخدام كميات محددة من عناصر الانتاج المختلفة أو أنها تشير الى العلاقة المادية بين الكميات من عناصر الانتاج المستخدمة في عملية الانتاج وبين ما ينتج من سلع ومبيعات وخلال فترة زمنية معينة ويمكن التعبير عن دالة الانتاج بالصيغة التالية :

ك = د (ع/س/ل)

حيث (ك) تشير الى كمية الانتاج من سلعة معينة أما (ع،س،ل) فتشير الى عناصر الانتاج وهي العمل، رأس المال، الأرض وعلى التوالي .

وفي الحقيقة ان هناك دوال انتاج مختلفة، منها دوال انتاج ثابتة تعتمد على تغيير عنصر واحد من عناصر الانتاج مع بقاء العناصر الاخرى ثابتة، ومنها دوال انتاج متغيرة تعتمد على تغيير جميع عناصر الانتاج في آن واحد وبنسب مختلفة .

كما ان هناك دوال انتاج متزايدة والأخرى متناقصة، وكل ذلك يعتمد على طبيعة التوليفة بين عناصر الانتاج المستخدمة في العملية الانتاجية .

حيث ممكن زيادة الانتاج الى حد معين، عند زيادة احد عناصر الانتاج مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة، كما ممكن ان تكون الزيادة في الانتاج اكبر من الزيادة في كمية العنصر المتغير، وممكن ان تكون اقل من ذلك .

٤-١ تحليل سلوك المنتج

من اجل تحليل سلوك المنتج وبالتالي نقطة توازنه – النقطة التي يُحقق فيها المنتج اقصى ربح ممكن فهناك اسلوبين لتحقيق ذلك وهما :

١-٤-١ تحليل سلوك المنتج باستخدام قانون الغلة المتناقصة

Lawof Diminshing Returns (قانون النسب المتغيرة)

٢-٤-١ تحليل سلوك المنتج باستخدام منحنيات الناتج المتساوي (Isoquaut Curve)

وفي الحقيقة فإن هذين الاسلوبين، إنما هما مجرد طريقتين مختلفتين لتوضيح فكرة واحدة وهي سلوك المنتج (Producer Behaivar) والآن نحاول القاء الضوء على كل من هذين الاسلوبين .

١-٤-١ تحليل سلوك المنتج باستخدام قانون الغلة المتناقصة

يهدف قانون الغلة المتناقصة الى وصف وتحديد العلاقة بين معدل التغير الذي يطرأ على كمية الانتاج من سلعة معينة، عند تغيير الكمية المستخدمة من احد عناصر الانتاج مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة :

أ- وينص هذا القانون على (عند اضافة وحدات متتالية من عنصر انتاجي متغير الى عناصر انتاجية ثابتة، فإن ذلك يؤدي الى زيادة الناتج الكلي في البداية بزيادات متزايدة والى حد معين) ثم يأخذ الناتج الكلي بتحقيق زيادات لكن بصورة متناقصه والى حد معين بعد ذلك يأخذ الناتج الكلي بالتناقص المطلق) .

وهذا يعني ان سلوك منحنى الناتج الكلي عند مزج وحدات متتالية من العنصر المتغير مع العناصر الثابتة، لم يكن على وتيرة واحدة، بل يختلف من مرحلة الى اخرى، وهذا السلوك عادة يعتمد على نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير والعناصر الثابته، فقد تكون النسبة أقل من النسبة المثلى او اكبر من النسبة المثلى او تقترب من النسبة المثلى .

فلو فرضنا انه كان هناك سبعة قطع من الأراضي الزراعية متساوية في المساحة (٢٠) دونم مساحة القطعةالواحدة، وقد تم تجهيز جميع تلك القطع بكافة مستلزمات الانتاج (بذور، اسمدة، الآلات) وبصورة متساوية إلا في شيء واحد هو الاختلاف في وحدات عنصر العمل .

وليكن ذلك حسب المخطط التالي :

قطع الأراضي	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
وحدات العمل (عامل)	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
كمية الانتاج (طن)	٢	٣	٥	٧	٨	١٠	٩

حيث يلاحـظ من المخطط أعلاه، ان الاختلاف فـي وحدات العمل المستـخدمة بين قطعة واخرى مع ثبات العوامل الاخرى، لابـد وان يؤدي الى اختلاف بين كمية الانتاج المتحقـقة في كل قطعة من تـلك القطع، كما يـلاحظ ان الانتاج اخذ بالتزايـد كلما زادت وحدات العنصر المتغير (العمل) والى حد معـين، ثم أخذ الناتج لمجموع العمال بالتناقص في القطعة الأخيرة، كما يلاحظ ان الانتاج الكلي بلغ اقصاه في واحدة من تلك الأراضي (وهـي القطعة السادسة) .

والآن يمكن طرح السؤال الآتي :

ما هو سبب الاختلاف في كميات الانتاج المتـحققة بين قطعة واخرى، على الرغم من توفـر كافة مستـلزمات الانتاج وفـي جميع الاراضـي وبصورة متسـاوية، إلا في عنصر العمل ؟

ان الجواب يعود الـى اختلاف نسبة المزج بين وحـدات العنصر المتغيـر (العمل) وبين وحدات العنـاصر الثابتة ليس إلا . حيـث يلاحظ ان اكبر انتاج تحقق فـي القطعة السادسة حيث بلـغ، الانتاج لجميع العمال (١٠) طن، وهذا يمكن تفـسيره الى ان نسبة المزج في هذه القطعة كانت تمثل النسبة المثلى .

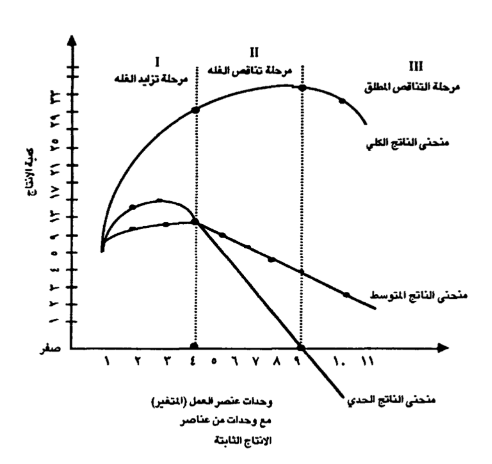
أما في القطع رقم ١،٢،٣،٤،٥ فقد اختلفت كمية الانتاج من قطعة الى اخرى، ومع ذلك فإن الانتاج كان في كل منها اقل مما هو علـيه في القطعة السادسة وهذا يعني ان نسبة المزج في هذه القطع كانت اقل من النسب المثلى كما يعني ان عدد العمال الذين تم استخدامهم في هذه القطع كان اقل من العدد المطلوب .

أما في القطعة السابعة، فيلاحظ بأن الانتاج اخذ بالتناقص اذ بلغت كمية الانتاج (٩) طن، وهذا هو اقل مما تحقق في القطعة رقم (٦) ويمكن ان يعزى سبب ذلك الى ان نسبة المزج بين العنصر المـتغير (العمل) والعناصر الثابتة كانت أكبـر من النسبة المثلى وهذا يعني انه تم تشغـيل عمال اكثر من الحاجة الفعلية لـلأرض، مما انعكس ذلك على

تناقص الانتاج الكلي .

ويمكن توضيح قانون الغلة المتناقصة بالجدول والرسم البياني التالي :

رقم التجربة	مساحة الأرض (العنصر الثابت)	عنصر العمل (العنصر المتغير)	الانتاج الكلي	الانتاج المتوسط	الانتاج الحدي
	– هكتار–	– عامل–	– طن –	– طن –	– طن –
١	١٠	١	٤	٤	–
٢	١٠	٢	٩	٤,٥	٥
٣	١٠	٣	١٥	٥	٦
٤	١٠	٤	٢٠	٥	٥
٥	١٠	٥	٢٤	٤,٨	٤
٦	١٠	٦	٢٧	٤,٥	٣
٧	١٠	٧	٢٩	٤,١٤	٢
٨	١٠	٨	٣٠	٣,٧٥	١
٩	١٠	٩	٣٠	٣,٣٣	صفر
١٠	١٠	١٠	٢٩	٢,٩	١–



حيث يظهر من الجدول والرسم البياني السابقين ان الانتاج الكلي يأخذ بالتزايد في البداية بزيادات متزايدة والى حد معين، وعند الاستمرار بإضافة وحدات اخرى من العمل الى العناصر الثابتة، يلاحظ ان الانتاج الكلي يتزايد ولكن بصورة متناقصة ويظهر ذلك واضحاً من العامل الخامس ويستمر بالزيادة المتناقصه حتى العامل التاسع، حيث عند هذا العامل يلاحظ ان الناتج الكلي يصل الى اقصاه (٣٠ طن) وعند الاستمرار بزيادة وحدات العنصر المتغير (العمل) بعد هذا الحد، يلاحظ ان الانتاج الكلي يأخذ بالتناقص المطلق ويظهر ذلك واضحاً عند العامل العاشر .

وعلى هذا الاساس يمكن التمييز بين ثلاث مراحل لسلوك منحنى الناتج الكلي والذي ما هو إلا انعكاس لسلوك المنتج .

وهذه المراحل هي :

أولاً : المرحلة الأولى – مرحلة تزايد الغلة (الناتج)

يلاحظ في هذه المرحلة ان منحنيات كل من الناتج الكلي والمتوسط والحدي تكون في حالة تزايد (زيادة متزايدة) ويُعزى سبب التزايد المتزايد في الناتج الكلي الى تزايد

الانتاجية الحدية (والتي تعني ان العامل المضاف يحقق انتاجية اكبر من العامل الذي قبله) ويمكن ملاحظة ذلك من خلال ارقام الناتج الحدي، وهذا ينعكس على الناتج الكلي ويجعله يتزايد بصورة متزايدة .

كما يلاحظ في هذه المرحلة ان منحنى الناتج الحدي يكون بمستوى اعلى من الناتج المتوسط .

وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يصل فيها الناتج المتوسط الى اعلاه، أو النقطة التي يتقاطع فيها منحنى الناتج الحدي مع منحنى الناتج المتوسط (يتساوى الناتج الحدي مع الناتج المتوسط) .

وتكون في هذه المرحلة نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير (العمل) والعناصر الثابتة اقل من النسبة المثلى وهذا يعني انه لم يكن هناك تكافؤ بين وحدات العمل وعنصر الأرض، كما تعني ان الأرض بحاجة الى مزيد من العمال، وان هذا العدد من العمال غير كافٍ لاستغلالها بشكل أمثل .

وتنتهي هذه المرحلة بيانياً عند العامل الرابع .

ثانياً : المرحلة الثانية – مرحلة تناقص الغلة –

يلاحظ في هذه المرحلة ان الناتج الكلي يحقق زيادات ولكن بصورة متناقصة – يظهر – ذلك واضحاً من الجدول والرسم البياني من العامل الخامس الى العامل التاسع – ويعود سبب ذلك الى تناقص الانتاجية الحدية (اي ان العامل المضاف يحقق انتاجية موجبة ولكن اقل من انتاجية العامل الذي قبله) .

كما يلاحظ ان كل من الناتج الحدي والمتوسط يأخذان بالتناقص ايضاً، كما يكون في هذه المرحلة مستوى الناتج المتوسط اعلى من مستوى الناتج الحدي .

وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يصل فيها الناتج الكلي الى اقصاه او عندما يصل الناتج الحدي الى الصفر .

وتكون نسبة المزج بين وحدات عنصر العمل وعنصر الأرض اقرب ما تكون الى النسبة المثلى .

ثالثاً : المرحلة الثالثة –مرحلة التناقص المطلق –

عند الاستمرار بإضافة وحدات اخرى من العنصر المتغير (العمل) الى العناصر

الثابتة وما بعد نهاية المرحلة الثانية، يلاحظ ان الناتج الكلي يأخذ بالتناقص عما كان عليه سابقاً، ويعود سبب ذلك الى ان انتاجية العامل المضاف (العامل العاشر) تصبح سالبة، اي ان العنصر المضاف يصبح عنصر هدم وليس عنصر بناء وهذا ينعكس على الناتج الكلي ويؤدي الى تناقصه عما كان عليه .

وعادة فإن نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير والعناصر الثابتة تكون قد تجاوزت نسبة المزج الأمثل .

لذا فالعامل او التجربة العاشرة تمثل المرحلة الثالثة، أما السؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال، هو :

اي من المراحل الانتاجية الثلاث تمثل المرحلة المثلى، التي لابد على المنتج ان يتوقف عندها عن الانتاج ؟؟

ان الجواب على ذلك، يتطلب تحليل ومناقشة سلوك منحنيات الناتج سواء الكلي او المتوسط او الناتج الحدي ومن ثم المقارنة بين نتائج تلك المراحل .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، انه ليس من مصلحة المنتج التوقف عند المرحلة الأولى من الانتاج، على الرغم من تميز تلك المرحلة بإنتاجية حدية متزايدة، والسبب في ذلك، انه اذا توقف المنتج في تلك المرحلة فإنه سوف يفقد بعض المكاسب او العوائد التي كان بالإمكان الحصول عليها لو استمر بالإنتاج، والدليل على امكانية حصول تلك العوائد، هو ان الانتاجية للعامل المضاف لا زالت موجبة ومتزايدة .

كذلك ليس من مصلحة المنتج الاستمرار بالإنتاج الى ما بعد المرحلة الثانية، لأنه اذا ما استمر بعد ذلك الحد – الحد الذي يصل فيه الناتج الكلي الى اقصاه – فإنه سوف يفقد بعض المكاسب التي سبق وان حصل عليها في المراحل السابقة نظراً لأن انتاجية العامل المضاف (الانتاجية الحدية) ما بعد العامل التاسع تصبح سالبة، اي ان العامل المضاف يصبح عنصر هدم وليس عنصر بناء او اضافة وهذا ما ينعكس على الناتج الكلي وتجعله يأخذ بالتناقص.

وبناء على ما تقدم، يمكن القول ان المرحلة المثلى التي يجب على المنتج التوقف عندها هي المرحلة الثانية .

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، هو في اي نقطة من المرحلة الثانية يجب التوقف

اذا أخذنا بنظر الاعتبار ان هناك عدة احتمالات للإنتاج في هذه المرحلة – حيث تبدأ من التجربة الرابعة الى التجربة التاسعة .

وبطبيعة الحال ان الاجابة على مثل ذلك التساؤل، اي النقطة التي يجب على المنتج التوقف عندها عن الانتاج وعادة فإن تلك النقطة، ما هي إلا النقطة التي يحقق فيها المنتج هدفه وهو الحصول على اقصى ربح ممكن – يحقق فيها توازنه – .

لذا يمكن القول بأن تحديد تلك النقطة واعتماداً على التحليل السابق غير ممكن إلا بعد التعرف على كل من الايرادات والتكاليف سواء على مستوى الوحدة المنتجة او على مستوى اجمالي الانتاج، نظراً لأن تلك النقطة التي يتوقف عندها المنتج ومن تلقاء نفسه ودون رغبة في تغيرها والتي تمثل الحصول على اقصى ربح ممكن، وبما ان الربح هو حصيلة للفرق بين الايرادات والتكاليف :

الربح = الايرادات – التكاليف

لذا كان لابد من التعرف على الايرادات والتكاليف والذي سوف نناقشه في موضوع لاحق .

وقبل الانتهاء من هذا الموضوع كان لابد من التعرض الى بعض المفاهيم التالية :

متوسط الإنتاج Arerage Product وهو عبارة عن معدل الانتاج للعامل الواحد .

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

$$\text{متوسط الانتاج} = \frac{\text{كمية الانتاج الكلي}}{\text{وحدات العنصر المتغير (العمل)}}$$

اما الانتاج الحدي Marginal Product وهو عبارة عن الانتاج الذي يحققه العامل الأخير او المضاف، او هو الإضافة الى الانتاج الكلي الناجم عن زيادة العنصر المتغير بوحدة واحدة ويمكن التعبير عن ذلك بالصيغة التالية :

$$\text{الانتاح الحدي} = \frac{\text{التغير في الانتاج الكلي}}{\text{التغير في وحدات العنصر المتغير}}$$

$$= \frac{\Delta ك}{\Delta ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ع_2 - ع_1}$$

ويمكن ملاحظة ذلك من خلال الجدول السابق .

بعض الملاحظات حول قانون الغلة المتناقصة :

١- يمكن ايجاد تطبيقات لهذا القانون ليس في مجال الزراعة فقط وإنما في كافة المجالات الاقتصادية سواء في الصناعة أو في الخدمات .

٢- من اجل صحة هذا القانون يتطلب ثبات العوامل التالية ·

- ثبات المستوى التكنولوجي .
- تغير عنصر واحد من عناصر الانتاج مع ثبات العناصر الاخرى .
- امكانية الاحلال في عناصر الانتاج .
- يمكن تطبيقه في المدى القصير .

١-٤-٢ تحليل سلوك المنتج باستخدام منحنيات الناتج المتساوي Iso-quants Curves

تعتبر منحنيات الناتج المتساوي اسلوب آخر لتحليل سلوك المنتج، والذي لا يختلف من حيث النتائج عن النتائج التي تم التوصل اليها باستخدام قانون الغلة المتناقصة (قانون النسب المتغيرة) .

من ناحية أخرى فإن منحنيات الناتج المتساوي تتشابه مع منحنيات السواء التي تم استخدامها في تحليل سلوك المستهلك من حيث التحليل وليس من حيث المضمون، وهذا يعني ان مراجعة الأمور المتعلقة بمنحنيات السواء سوف يساعد على فهم منحنيات الناتج المتساوي، حيث من خلال هذه المنحنيات ومنحنيات التكاليف المتساويه يمكن التوصل الى فكرة توازن المنتج .

١-٤-٢-١ مفهوم منحنيات الناتج المتساوي

يمثل منحنى الناتج المتساوي التوليفات المختلفة من عنصري الانتاج وليكن (العمل ورأس المال) المستخدمين في العملية الانتاجية لإنتاج ناتج معين، وبهذا يستطيع

المنتج ومن خلال هذه المنحنيات التعرف على مختلف التوليفات من عناصر الانتاج التي يمكن استخدامها للحصول على مستوى معين (ثابت) للإنتاج ويعبر عن مختلف هذه التوليفات بمنحنى يعرف باسم منحنى الناتج المتساوي (المتكافيء) .

وتشير كل نقطة على منحنى الناتج المتساوي الى نفس مستوى الانتاج ولكن بتوليفات مختلفة من عناصر الانتاج .

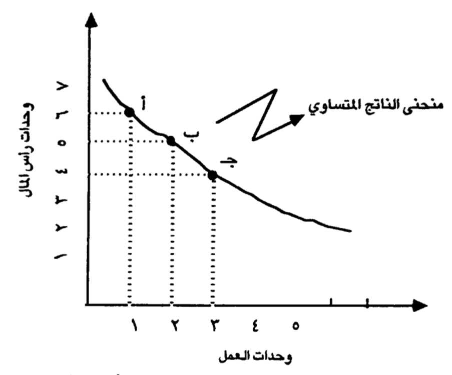
ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي :

التوليفة	الانتاج – وحدة –	العمل (عامل)	رأس المال (وحدة)
أ	٢٠	١	٦
ب	٢٠	٢	٥
ج	٢٠	٣	٤

حيث يلاحظ من الجدول اعلاه، ان التوليفة (أ) تتضمن استخدام وحدة واحدة من العمل و (٦) وحدات من عنصر رأس المال وتحقق انتاجاً قدرة (٢٠) وحدة من سلعة معينه .

أما التوليفة (ب) والتي تتضمن (٢) وحدة من عنصر العمل و (٥) وحدة من عنصر رأس المال وتحقق انتاجاً قدره (٢٠) وحدة من السلعة المعنية .

وكذلك التوليفة (ج) فإنها تتضمن (٣) وحدة من عنصر العمل و (٤) وحدة من رأس المال ويتحقق فيها نفس الانتاج وقدرة (٢٠) وحدة من السلعة وهكذا بالنسبة الى اي توليفة اخرى تتمثل بنقطة تقع على نفس منحنى الناتج المتساوي، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ من الرسم البياني ان جميع الـتوليفات (أ،ب،جـ) يتحقق فيها نفس كمية الانتاج ولكن بوحدات مختلفة من عنصري العمل وراس المال .

كما يـعني ذلك، ان امـام المنتج تـوليفات مـتعددة (احتـمالات عدة) من عـناصر الانتاج للوصول الى نفس المستوى من الانتاج، وما عـليه إلا ان يختار التوليفة المناسبة التي تحقق هـدفه، كما ان منحنى الناتج المـتساوي يشير الى ان التوسـع في استخدام عنصر معين من عناصر الانتاج تتطلب التـقليص في استخدام العنصر الآخر، بافتراض ان هناك امكانية للإحلال بين عناصر الانتاج .

١-٤-٢-٢ خصائص منحنيات الناتج المتساوي :-

لا تختلف الخـصائص التي تتميز بهـا منحنيات الناتج المتســاوي عن الخـصائص التي تتميز بها منحنيات السواء السابقة ومن هذه الخصائص ما يلي :

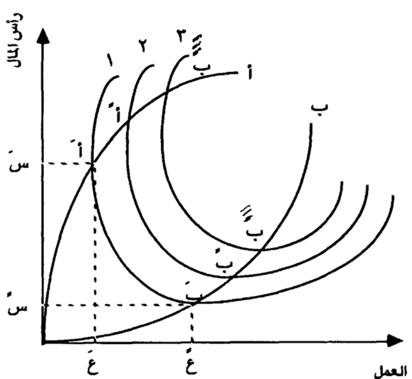
أ- ان جميع النقاط (كل نقطة تمثل توليفة معينه من عناصر الانتاج) أو التوليفات التي تقع على نفس منحنى الناتج يتحقق فيها نفس المستوى من الانتاج .

ب- ان منحنيات الناتج المتساوي تنحدر مـن الاعلى الى الاسفل ومن اليسار الى اليمين اي انها ذات ميل سالب نتيجة للعلاقة العكسية بين الكميات المستخدمة من عناصر الانتاج، وهذا يعني ان زيادة الكمية المستخدمة من رأس المال يتطلب ان يرافق ذلك تقليـل الكمية المســتخدمة من عنصـر العمل ويعود سـبـب تلك العلاقة الــى تناقص معدل الاحلال الفني للإنتاج.

جـ- ان منـحنيات النـاتج المتساوي لا تتـقاطع فيما بـينها، لأن تقـاطع هذه المنحـنيات يتعارض تماماً مع الفكرة الاساسية التي بنيـت عليها تلك المنحنيات، والتي تقضي ان كل منحنـى يعبر عن مستوى انتـاج معين وان المنحنى الأبعد عـن نقطة الاصل يعبر عن مستوى انتاج اكبر من المنحنى الادنى منه .

د- ان منحنـيات الناتج المتساوي تكـون محدبة (Convex) نحو نقطـة الاصل ويعود سبب ذلك الى تناقص المعدل الحدي الفني للإحلال والذي يعود أصلاً الى تناقص الانتاجية الحدية لعناصر الانتاج المستخدمة في العملية الانتاجية .

هـ- انه في حـالة زيادة الكميـات المستخدمة مـن عناصر الانتاج الـداخلة في العمـلية الانتاجـية لانتاج سلعـة ما، كلما امكـن الحصول على مـستويات اكبر مـن الناتج، وهذا يعـني ان كل نقطة (تـوليفه) تقع عـلى منحنى نـاتج متساوي يقع ابـعد عن نقطـة الاصل، تمثل مسـتوى انتاج اكبـر من النقـطة التي تقـع على منحـنى ناتج متـساوي يكـون اقرب الى نـقطة الاصـل، وبذلك يمـكن الوصـول الى ما يـعرف بخريـطة الانتاج، التـي تشير الـى مجموعة مـن منحنيـات الناتج المتـساوي وكل منحنى يشير الى مستوى انتاج معين ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ ان المنحنى رقم (٢) يعبر عن مستوى الانتاج اكبر من مستوى الانتاج الذي يعبر عنه المنحنى رقم (١)، كما ان المنحنى رقم (٣) يعبر عن مستوى انتاج اكبر من مستوى الانتاج الذي يعبر عنه المنحنى رقم (٢)، وهكذا كلما ابتعد المنحنى عن نقطة الاصل، فإنه يدل على مستوى انتاج اكبر، وبالعكس كلما اقترب المنحنى الى نقطة الاصل فإنه يدل على مستوى انتاج أقل .

أما المنحنيان (أ،ب) فإنهما يعبران عن الحدود القصوى والدنيا من عاملي الانتاج، (العمل ورأس المال) اللازم استخدامهما عند كل مستوى من مستويات الانتاج والتي لا يمكن ان تتم عملية الاحلال خارجها، وهذا يتوقف على الناحية الفنية المتعلقة بالعملية الانتاجية .

فالنقطة (أَ) تمثل الحد الأدنى من العمل (عَ) والتي لا يمكن من الناحية الفنية لوحدات العمل ان تكون اقل من ذلك المستوى للتمكن من الانتاج المعبر عنه بالمنحنى رقم (١) وكما تدل ايضاً على الحد الأقصى من عنصر (رأس المال (سَ)) الذي يكفي لإنتاج ذلك الانتاج . أما النقطة (بَ) فإنها تشير الى الحد الأدنى من عنصر رأس المال (سَ) الذي يكفي مع الحد الأقصى من العمل (عَ) لإنتاج الكمية المشار اليها بالمنحنى رقم (١) نفسه .

وهذا يعني ان عملية الاحلال بين عنصري الانتاج (العمل، رأس المال) تتم ضمن حدود معينة لا يمكن تجاوزها، ويشار الى هذه الحدود بالنقطتين (أَ،بَ) على منحنى الناتج رقم (١) والنقطتين (أً، بً) على المنحنى رقم (٢) والنقطتين (أٌ، بٌ) على المنحنى رقم (٣) .

معدل الاحلال الفني Marginal Rate of Technical Substitution

يعرف مُعدل الاحلال الحدي الفني بين عنصرين من عناصر الانتاج وليكن العمل ورأس المال لإنتاج كمية محدده من سلعة ما، «بذلك المقدار الذي يجب التخلي عنه من احد عناصر الانتاج وليكن رأس المال مقابل اضافة او احلال وحدة واحدة من العنصر الآخر (العمل) للحصول على نفس كمية الانتاج» .

ويمكن التعبير عن معدل الاحلال الحدي الفني بالصيغة التالية :

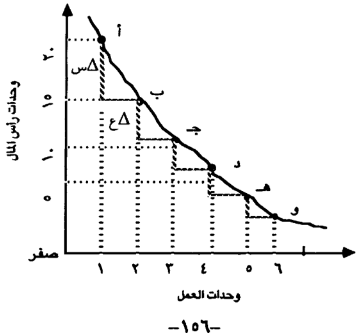
$$\text{معدل الاحلال الحدي الفني} = \frac{\text{التغير في وحدات عنصر رأس المال}}{\text{التغير في وحدات عنصر العمل}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ س}}{\Delta \text{ ع}}$$

ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي :

التوليفة	العمل (ع)	رأس المال س	معدل الاحلال الحدي الفني $-\frac{\Delta \text{ س}}{\Delta \text{ ع}}$
أ	١	٢٠	–
ب	٢	١٥	١ : ٥
ج	٣	١١	١ : ٤
			١ : ٢
هـ	٥	٦	١ : ٣
و	٦	٥	١ : ١

ويمكن التعبير عن الجدول أعلاه بالرسم البياني التالي :



وهذا يعني ان معـدل الاحلال الحدي الفني بين عناصر الانتاج، مـا هو إلا تعبير عن ميل منحنى النـاتج المتساوي، والذي يمكن التعبير عنه بشبـه المثلثات الواضحة في الرسم، إذ يلاحظ ان مساحة هذه المثلثات تتناقص كلما انحدرنا من الاعلى الى الأسفل، والذي يشير الـى تناقص معدل الاحلال الحدي الـفني بين عناصر الانتـاج لإنتاج ناتج معين فعـند الانتقال من النـقطة (أ) الى النقطة ب، فـيكون بذلك قد تم التـخلي عن (٥) وحدات من رأس المال مـقابل وحدة واحدة من عنـصر العمل (ع) ، أما في الـنقطة (ج) فيلاحظ بأنه تم التخلي عن (٤) وحدات من رأس المال (س) مقابل الحصول على وحدة اضافية من عنصر العمل .

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، ما هي افضل توليفة من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) التي تحقق توازن المنتج (الحصول على اقصى ربح ممكن)، من اجل الاجابة على مثل هذا التساؤل، لابد من الأخذ بنظر الاعتبار المسائل الآتية :

أ- الموارد الماليـة للمنتج (المنشـأة) اي امكانياتها المالـية للحصول على وشـراء عناصر الانتاج .

ب- اسعار خدمات عناصر الانتاج (تكاليف عناصر الانتاج) .

ونظراً لأن منحنيات الـناتج المتساوي تبين التوليفات المتاحـة امام المنتج وتساعد على تحديـد التوليفة المـناسبة او المثلـى، دون ان تأخذ بنظر الاعـتبار امكانيـات المنتج واسعار عناصر الانتـاج، لذا ومن اجل الوصول الى تحديد نقطة تـوازن المنتج لابد من الاخذ بنظر الاعتبار المسائل السابقة، اي ضـرورة معرفة تكاليف عناصر الانتاج اللازم استخدامها في العمـلية الانتاجية لإنتاج ناتج محدد اضافة الى معـرفة امكانيات المنتج ويمكن معرفة ذلك من خلال ما يسمى (بخط التـكاليف المتساوية) والذي يسمى احياناً بخط الميزانية .

٢-٢-٤-١ خط التكاليف المتساوية (خط الميزانية) Iso-Costs

يشبه هذا الخط خط المنحنى (الميزانية) التي سبق توضيحه عند معالجة موضوع منحنيـات السواء، ويمكن تعريفه، « بـأنه الخط الذي يحدد المجال الذي يتـحرك ضمنه المنتج استناداً الى امكانياته المالية (قدرته على شراء عناصر الانتاج) والاسعار السائدة لعناصر الانتاج في السوق » .

أو هو « الخط الذي يوضح التوليفات المختلفة من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) التي يستطيع المنتج شراءها في حدود المبلغ المخصص للحصول على عناصر الانتاج، واسعار تلك العناصر» .

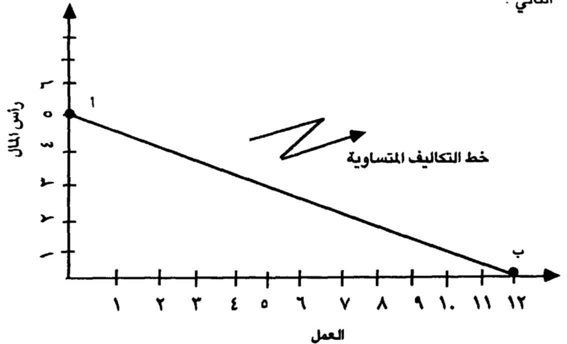
فلو فرضنا ان المبلغ المخصص لشراء عناصر الانتاج كان يساوي (٦٠) دينار وكان سعر الوحدة الواحدة من عنصر العمل يساوي (٥) دينار وسعر الوحدة الواحدة من رأس المال يساوي (١٢) دينار .

لذا فإن امام المنتج ثلاث خيارات هي :

أ- أما ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص للإنفاق على العمل وبذلك يستطيع ان يشتري (٦٠÷ ٥ = ١٢) وحدة من عنصر العمل ولا يشتري اي وحدة من رأس المال .

ب- او ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص للإنفاق على رأس المال وبذلك يستطيع ان يشتري (٦٠÷١٢) = ٥ وحدة من رأس المال .

جـ- او ان ينفق اجمالي المبلغ المخصص على وحدات من عنصري العمل ورأس المال - هذا ممكن- وبذلك لابد ان يتنازل عن وحدات من رأس المال من اجل الحصول على وحدات اضافية من عنصر العمل ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



فاستناداً الى الافتراضات السابقة، فإن المنتج اذا ما قام بانفاق اجمالي المبلغ

المتاح لديه لشراء رأس المال فقط فإنه يستطيع شراء (٥) وحدة منه ويستقر عند النقطة (أ) أما اذا أراد المنتج استخدام عنصر العمل فقط وقرر انفاق ما لديه من مبلغ على العمل فإنه يستطيع شراء (١٢) وحدة من عنصر العمل وبذا فإنه يستقر في النقطة (ب) وعند ايصال النقطتين (أ،ب) ببعضهما نحصل على ما يسمى بخط التكاليف المتساوية (خط الميزانية)، لذا فإن هذا الخط لم يتم رسمه عشوائياً وإنما اعتمد على الإمكانيات المالية للمنتج (المبلغ المخصص للإنفاق على العنصرين واسعارهما في السوق) .

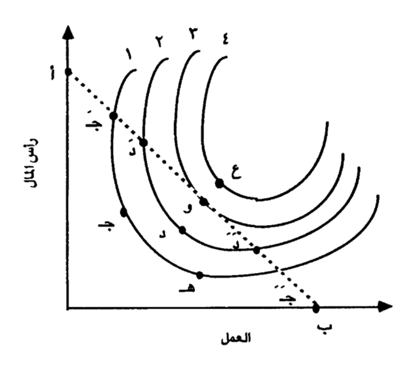
وعلى هذا الاساس يمكن القول ان جميع التوليفات من عناصر الانتاج (العمل، رأس المال) الواقعة ضمن المجال الهندسي والمحصورة بين الاحداثيات وخط التكاليف هي ممكنة للمنتج، أما كل نقطة او توليفة تقع خارج ذلك المجال فهي غير ممكنة .

ومما لا شك فيه، انه ممكن ان يتحرك المنتج الى اليمين او الى اليسار اذا ما تغيرت امكانياته (المبلغ المخصص للإنفاق على العنصرين) أو اذا ما تغيرت اسعار عناصر الانتاج في السوق .

١-٤-٣ توازن المنتج

من اجل تحديد الوضع التوازني للمنتج، لابد من الجمع بين رغباته او خياراته والتي تتمثل بالحصول على افضل توليفة من عناصر الانتاج التي تحقق هدفه والتي يعبر عنها بخارطة الانتاج، وبين امكانياته التي تتمثل بقدرة المنتج المالية او المبالغ التي يخصصها المنتج للحصول على عناصر الانتاج اللازمة لإنتاج ناتج معين من جهة واسعار عناصر الانتاج السائدة في السوق، تلك الإمكانيات التي يمكن التعبير عنها بخط التكاليف المتساوية .

وهذا يعني انه لأجل تحديد نقطة توازن المنتج، لابد من الجمع بين خريطة الانتاج وبين خط التكاليف المتساوية في رسم بياني واحد كما موضح ادناه .



من خلال الرسم البيـاني يتضح لنا، ان التوليفة (جـ) تحـقق نفس الانتاج الذي يتحقق في التوليـفة (هـ) لأنهما يقعان على نفس منحنـى الناتج رقم (١) وان التوليفة (ء) افضل من التوليفة (ج) اي يتحقق فيها انتاج اكبر (لأن وحداتها من عناصر الانتاج اكبر) وذلك لأنها تقع على منحنى رقم (٢) الـذي هو أبعد عن نقطة الاصل من المنحنى رقم (١) وكذلك فإن المنتج يحقق انتاجاً اكبر في التوليفة (و) مما هو عليه في (ء) لأنها تقع على منحنى انتاج رقم (٣) الذي هو ابعد عن نقطة الاصل من المنحنى رقم (٢) .

أما التـوليفة (ع) فإنـها تعتبـر افضل التوليـفات السابقـة وذلك لأنها تقـع على منحنـى رقم (٤) الذي يكون ابعـد عن نقطة الاصل، لذا اذا مـا ترك الخيار للمـنتج في اختيار مجـموعته او التوليفـة الافضل التي يحقق فـيها اكبر انتاج ممكـن، فإنه سوف يختار التوليفة (ع) .

والسؤال الذي يطرح نفسـه هو / هل يستطيع المنتج بإمكانـياته الماليه المحدودة واستناداً الى اسعار عـوامل الانتاج السائدة في السوق ان يصل الـى التوليفة (ع)، ان الجواب على ذلك هو كلا، لأن التوليفة (ع) على الرغم انها تمثل التوليفة الافضل، لكنها غير ممـكنة لأنها تقـع خارج امكانياتـه المحددة بخط التـكاليف اما بالـنسبة للتـواليف (دَ،جـَ) فعـلى الرغم من ان كـلاهما تقـعان ضمن امكـانيات المنتـج (تقعان عـلى خط

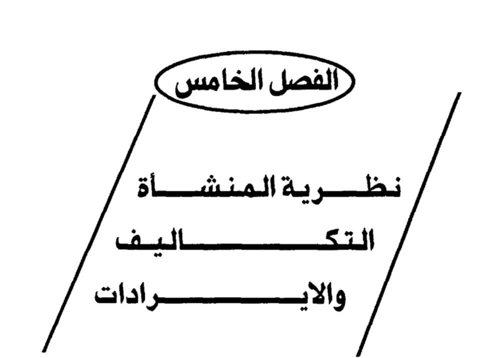
التكاليف) لكن التوليفة دَ هي الافضل وذلك لأنها تقع على المنحنى رقم (٢) الذي يكون ابعد عن نقطة الأصل والذي يعبر عن مستوى انتاج اكبر من المنحنى رقم (١) .

وبناء علـى ما تقدم، يمكن الـقول ان افضل توليفـه من عناصر الانتـاج (العمل، رأس المال) التي تحقق هـدف المنتج من جهة والتي تتـناسب مع امكانياته هي الـتوليفة (و) والتي تمـثل نقطـة تماس بين منـحنى النـاتج المتساوي رقـم (٣) وخط التكـاليف المتساوية، وفي هذه التوليفة يتحقق توازن المنتــج، اي التوليفة التي يستطيع فيها المنتج الحصول على اقصى ربح ممكن .

وفي نقطـة التوازن (و) يكون ميـل منحنى النـاتج المتساوي (الذي يمثـل معدل الاحلال الحدي الفني بين العنصرين) = ميل خط التكاليف المتساوي الذي (يمثل النسبة بين سعري العنصرين .

وعلى هذا يمكن القول ان توازن المنتج يتحقـق في النقطة (و) ويمكن التعبير عن ذلك الوضع بالمعادلة التالية :

$$\frac{\text{سعر العنصر الانتاجي (رأس المال) (س)}}{\text{سعر العنصر الانتاجي (العمل) (ع)}} = \frac{\text{الانتاجية الحدية للعنصر (ع)}}{\text{الانتاجية الحدية للعنصر (س)}}$$



الفصل الخامس
نظرية المنشأة
التكاليف
والايرادات

مقدمة

لقد وضحنا في الفصل السابق سلوك المنتج سواء من خلال اعتماد اسلوب قانون تناقص الغلة أو اسلوب منحنيات الناتج المتساوي، حيث وضحنا في الاسلوب الأول، أن المرحلة الثانية تعتبر المرحلة المثلى التي يجب على المنتج التوقف عندها، على اعتبار أن هذه المرحلة تمثل المرحلة التي تقترب عندها نسبة المزج بين وحدات العنصر المتغير مع العناصر الثابتة (مرحلة المزج الأمثل).

ونظراً لأن المرحلة الثانية تتضمن عدة احتمالات، ولما كان المطلوب هو تحديد الوضع التوازي للمنتج (المنشأة) والذي لا بد أن يتحدد في نقطة معينة غير قابلة للاحتمال، مثلما تم تحديد الوضع التوازني للمستهلك.

ولما كان الوضع التوازني للمنتج يقصد به الحصول على اقصى ربح ممكن، ونظراً لأن الربح ما هو إلا حصيلة للفرق بين الايرادات والتكاليف، لذا اصبح لزاما علينا التعرف على كل من الايرادات والتكاليف سواء على مستوى الوحدة المنتجة أو على مستوى إجمالي الانتاج كوسيلة للوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة.

لذا سوف تكون التكاليف والايرادات هي محور موضوع هذا الفصل من الدراسة.

١- التكاليف : Costs

هي عبارة عن جميع الأموال التي تتحملها المنشأة للحصول على خدمات عناصر الانتاج اللازمة للعملية الانتاجية كالحصول على المكائن والآلات والابنية والمواد الأولية، الأجور والرواتب، الضرائب، الإيجار، الاندثار، اقساط التأمين .... الخ.

وعادة فإن هناك عدة تصنيفات للتكاليف منها ما يلي :

١-١ التكاليف حسب المفهوم الاقتصادي

حيث ينظر الى التكاليف من وجهة النظر الاقتصادية، إما كأثمان لخدمات عناصر الانتاج مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية، وعلى هذا الاساس يلاحظ أن تكاليف الانتاج ترتبط ارتباطاً بنظرية الانتاج، حيث أن تكاليف الانتاج هي التي تحدد العرض من تلك السلعة وبذلك فإنها تلعب دوراً في تحديد سلوك المنتج.

كما يمكن أن ينظر الى التكاليف بإنها تمثل تكلفة الفرصة البديلة، التي تعني بأن انتاج سلعة ما يعني التضحية بـانتاج سلعة أخرى، نظراً لأن الموارد اللازمة لانتاج أي سلعة تتـميز بالندرة وأن استخدام هذه المـوارد في مجال معين أو لانتاج سلـعة، تعني التضحية في استخدامها لانتاج سلـعة أخرى. فلو كان أمام المنتج ثلاث سلع هي أ، ب، جـ وكان الـربح المتوقـع من إنتاج الـسلعة (جـ) هـو اكبر مما هـو متوقـع مـن انتاج السلعة أ أو ب، فإن المنتـج سيوجه ما لديه من عناصر انتاج لانتـاج السلعة (جـ) بدلاً من توجيهها لانتاج السلعة (أ أو ب)، وبذلك فإن التـكلفة الحقيقية لانتاج السلعة (جـ) تساوي التكلفة لانتاج السلعة أ أو ب، أو بمعنى آخر، أن التكلفة الحقيقية لانتاج السلعة (جـ) تساوي التضحية بانتاج السلـعة أ أو ب ومثال آخر من أجل توضيح هذه الفكرة، هو أنـه إذا كانت هـناك أرض زراعية ذات مـساحة مـحدودة، وهذه الأرض ممـكن أن تستخدم لانتاج المحاصيل الزراعية أو لانتاج الفواكه، تربية الحيوان أو لزراعة الخضر، لذلك فإن استخدام هذه الأرض لـزراعة القمح مثلا يعني التضحية بـاستخدامها لانتاج الرز أو زراعة الخضروات أو الفواكه وهذه التضحية هي ما يطلق عليها بتكلفة الفرصة البديلة.

٢-١ التكاليف حسب الفترة الزمنية

يمكن التمييز بين نوعين من التكاليف وذلك حسب الفترة الزمنية وهي كما يلي .

١-٢-١ التكاليف في المدى القصير Short - Run Costs

مفهوم الـفترة القصيرة : هي الـفترة التي لا تستـطيع الوحدة الانتاجيـة خلالها تغيير مـا لديها من عناصر انتـاجية مستخدمة في العـملية الانتاجية كافـة، بل البعض منها وفـي نطاق محدود. لذا يمكـن التمييز بين أنواع مـتعددة من التكالـيف خلال هذه الفترة والتي منها ما يلي :

أ- التكاليف الكلية Total Costs

هي عبارة عـن مجموع التكـاليف التي تتحـملها المنشـأة للحصول علـى عناصر الانتاج الـلازمة لانتاج ناتج معـين في وقت معين وتـساوي مجموع الـتكاليف الثـابتة والمتغيرة.

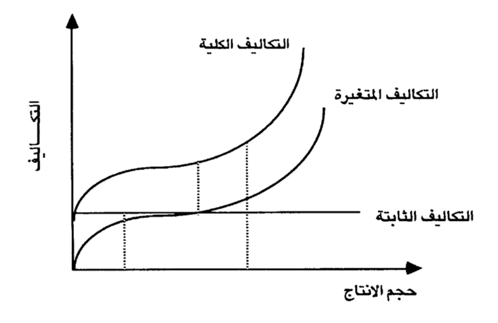
ب- التكاليف الكلية الثابتة: Total Fixed Costs

وهي التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم الانتاج، أي التكاليف التي تتحملها المنشأة سواء انتجت أم لم تنتج، أي التكاليف التي لابد على المنشأة أن تتحملها حتى لو كان الانتاج يساوي صفراً، مثل الايجار، الضرائب، الاندثار، الفوائد على القروض ... الخ.

جـ- التكاليف الكلية المتغيرة: Total Variable Costs

وهي التكاليف التي تتغير بتغير حجم الانتاج، وهناك علاقة وثيقة بين هذا النوع من التكاليف وحجم الانتاج، وهذه العلاقة هي علاقة طردية، فإذا كان الانتاج يساوي صفر، كانت التكاليف المتغيرة تساوي صفراً، وإذا زاد الانتاج، فإنها تزداد أيضاً والعكس صحيح، مثال على ذلك، أجور العمال، الطاقة المستخدمة، المواد الأولية.

ويمكن توضيح تلك الأنواع بالرسم البياني التالي



وفي هذا المجال، لابد من الأخذ بنظر الاعتبار بأن العلاقة بين التكاليف الثابتة والمتغيرة هي ليست ثابتة وواحدة بالنسبة لجميع الصناعات، وإنما تختلف من صناعة لأخرى، ففي الصناعات الثقيلة كصناعة المكائن والآلات . يلاحظ ارتفاع نسبة التكاليف الثابتة والمتمثلة بالمكائن والآلات والمباني ولذلك تكون هي المسيطرة على اتجاه منحنى التكاليف الكلية بينما تقل حصة التكاليف المتغيرة في مثل هذه الصناعات مثل أجور

العمال، بينما في الصناعات الصغيرة أو الخفيفة يلاحظ ارتفاع بنسبة التكاليف المتغيرة وانخفاض بنسبة التكاليف الثابتة في اجمالي التكاليف كما هو الحال في الصناعات الغذائية والنسيجية.

د- التكاليف المتوسطة :

وهي عبارة عن متوسط أو معدل كلفة الوحدة المنتجة ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{التكاليف المتوسطة} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{كمية الانتاج}}$$

وعادة فإن هناك متوسط لكل من التكاليف الكلية والثابتة والمتغيوة

هـ- التكاليف الحدية :

وهي عبارة عن كلفة الوحدة الأخيرة أو الوحدة الاضافية، أو هي الاضافة الى التكاليف الكلية الناجمة عن زيادة الانتاج بوحدة واحدة :

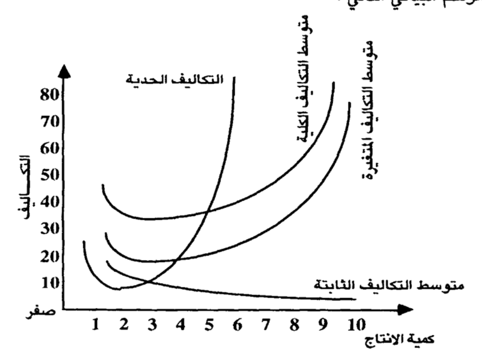
ويمكن التعبير عنها بالصيغة التالية :

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكاليف الكلية}}{\text{التغير في كمية الانتاج}} =$$

ويمكن توضيح كل من التكاليف السابقة بالجدول التالي :

الانتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الكلية	التكاليف الحدية
صفر	١٠	صفر	١٠	α	–	α	–
١	١٠	٣٠	٤٠	١٠	٣٠	٤٠	٣٠
٢	١٠	٣٥	٤٥	٥	١٧,٥	٢٢,٥	٥
٣	١٠	٤٥	٥٥	٣,٣	١٥	١٨,٢	١٠
٤	١٠	٦٠	٧٠	٢,٥	١٥	١٧,٥	١٥
٥	١٠	٨٠	٩٠	٢	١٦	١٨	٢٠
٦	١٠	١١٠	١٢٠	١,٦٦	١٨,٣	١٩,٩	٣٠
٧	١٠	١٤٥	١٥٥	١,٤	٢٠,٧	٢٢,١	٣٥
٨	١٠	١٩٠	٢٠٠	١,٢٥	٢٣,٨	٢٥	٤٥
٩	١٠	٢٥٠	٢٦٠	١,١	٢٧,٨	٢٨,٨	٦٠
١٠	١٠	٣٥٠	٣٦٠	١	٣٥	٣٦	١٠٠

فإذا ما توفرت المعلومات عن كمية الانتاج والتكاليف الثابتة والمتغيرة، فإنه بالامكان اشتقاق التكاليف الأخرى كما ورد في الجدول اعلاه، كما يمكن توضيح طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف الثابتة والمتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية بالرسم البياني التالي :



أن ما يهمنا من كل من أنواع التكاليف السابقة، هي كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية، نظراً لما لها علاقة وثيقة بموضوع توازن المنتج (المنشأة) الذي سوف يكون موضوع دراستنا في الفصل القادم.

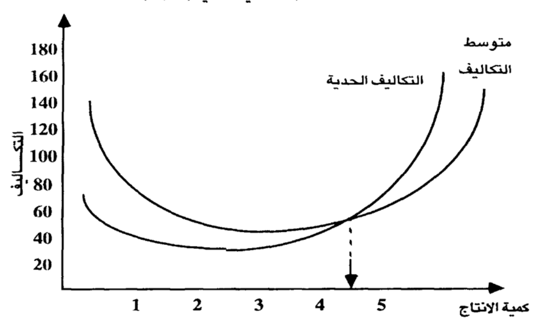
١-٢-١-١ طبيعة العلاقة بين التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير

يمكن اشتقاق كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية من التكاليف الكلية، وبما أن التكاليف الكلية هي عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة لذلك نجد أن كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة.

ويمكن توضيح العلاقة بين كل من متوسط التكاليف والتكاليف الحدية من خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

كمية الانتاج	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف	التكاليف الحدية
صفر	١٠٠		–
١	١٢٠	١٢٠	٢٠
٢	١٣٦	٦٨	١٦
٣	١٥٠	٥٠	١٤
٤	١٦٨	٤٢	١٨
٥	٢٢٥	٤٥	٥٧

ويمكن تمثيل ذلك الجدول بالرسم البياني التالي (رقم ١) :



فمن خلال ملاحظة كل من الجدول أو الرسم البياني، يتضح لنا أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية تكون مرتفعة في بداية الانتاج، ثم تأخذ بالتناقص، كلما زاد الانتاج ولحد معين، وعند زيادة الانتاج بعد ذلك الحد، يلاحظ أن كل من هذه التكاليف تأخذ بالارتفاع من جديد.

وعلى هذا الاساس، يلاحظ أن منحنيات كل من التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ شكل الحرف U (باللغة الانجليزية).

١-٢-١-٢ مراحل التكاليف في المدى القصير

يمكن التمييز بين مرحلتين للتكاليف (المتوسط والحدية) في المدى القصير وهي :

المرحلة الأولى : مرحلة تناقص التكاليف

حيث يلاحظ في هذه المرحلة أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ بالتناقص كلما زاد الانتاج ولحد معين ويعود سبب ذلك لانخفاض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة، حيث تكون هذه التكاليف هي المسيطرة على اتجاه المنحنى الذي ما هو إلا اشتقاق من منحنى التكاليف الكلية التي تضم كل من التكاليف الثابتة والمتغيرة.

كما يلاحظ في هذه المرحلة أن مستوى التكاليف الحدية يكون أدنى من مستوى التكاليف المتوسطة.

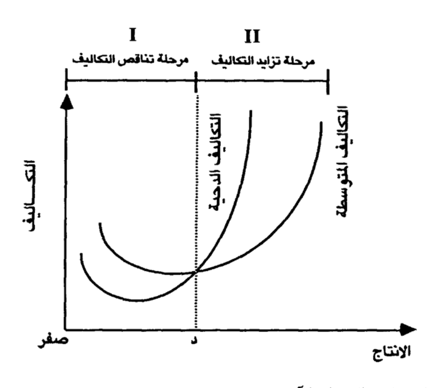
وتنتهي هذه المرحلة في النقطة التي يتقاطع فيها منحنى التكاليف المتوسطة والحدية، أي النقطة التي تتساوى فيها التكاليف الحدية مع التكاليف المتوسطة.

وعادة فإن منحنى التكاليف الحدية يقطع منحنى متوسط التكاليف من أدنى نقطة يصل اليها.

المرحلة الثانية : مرحلة تزايد التكاليف

أنه عند زيادة الانتاج بعد المرحلة الأولى، يلاحظ أن كل من التكاليف المتوسطة والحدية، تأخذ بالارتفاع وذلك بسبب زيادة التكاليف المتغيرة التي تتزايد بزيادة الانتاج، كما أن التكاليف المتغيرة تكون هي المسيطرة والموجهة لاتجاه المنحنى.

ويمكن توضيح تلك المراحل بالرسم البياني التالي :



والآن يمكن طرح السؤال الآتي :

لماذا تأخذ منحنيات التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية شكل الحرف U باللغة الانجليزية وكما يظهر في الرسم البياني اعلاه؟

أن الاجابة تتطلب تحليل سلوك هذه التكاليف وحسب المراحل المختلفة للانتاج، حيث تكون التكاليف المتوسطة والحدية مرتفعة في بداية الانتاج وذلك بسبب ارتفاع التكاليف الثابتة – حيث أن المنتج يتحمل مثل هذه التكاليف حتى لو كان الانتاج صفراً – ثم يلاحظ أنه إذا ما زاد الانتاج ولحد معين فإن هذه التكاليف تأخذ بالانخفاض وذلك بسبب انخفاض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة – ﴿ إذا أُخذنا بنظر الاعتبار، أن كل من منحنى التكاليف المتوسطة والحدية يتضمن ضمناً تكاليف متغيرة وثابتة وذلك لأن هذه المنحنيات مشتقة أساساً من منحنى التكاليف الكلية﴾ حيث أن التكاليف الثابتة تكون هي المسيطرة على اتجاه أي من المنحنيين من بداية الانتاج وحتى بلوغ الانتاج المستوى (د) على الرغم من وجود تكاليف متغيرة نظراً لوجود الانتاج لكن كميتها قليلة إذا ما قورنت بالتكاليف الثابتة.

وإذا ما تجاوز الانتاج المستوى (د) يلاحظ أن كل من متوسط التكاليف

والتكاليف الحدية تأخذ بالارتفاع بسبب ارتفاع التكاليف المتغيرة التي تكون في هذه الحالة هي المسيطرة على اتجاه المنحنيين، حيث تكون نسبتها اكبر من نسبة التكاليف الثابتة التي تأخذ بالتناقص كلما زاد الانتاج.

١-٢-٢ التكاليف في المدى الطويل : Costs in the Long Run

مفهوم الفترة الطويلة : هي الفترة الزمنية الي تتمكن المنشأة خلالها من تغير الكميات المستخدمة من جميع عناصر الانتاج المساهمة في العملية الانتاجية لانتاج ناتج معين :

وعادة تعتبر جميع التكاليف خلال الفترة الطويلة بمثابة تكاليف متغيرة فقط، كما تتمكن المنشأة في المدى الطويل من إعادة النظر في ظروفها الفنية والتقنية للوصول الى أقل تكلفة للوحدة المنتجة.

من ناحية أخرى، يلاحظ أنه في الفترة الطويلة تستطيع المنشأة ليس زيادة الانتاج عن طريق الوصول الى أفضل توليفة من عناصر الانتاج، بل تستطيع من زيادة طاقتها الانتاجية نتيجة لامكانياتها من أضافة مكائن والآلات جديدة وتوسيع المباني وتغيير اساليب الانتاج.

١-٢-٢-١ تحليل منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى الطويل

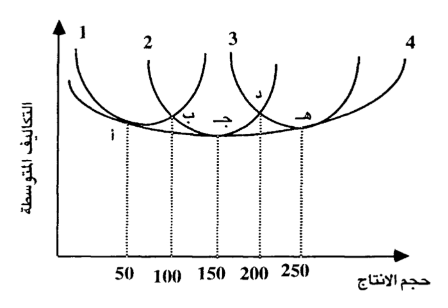
كما قلنا سابقاً أن المشروع في المدى الطويل يكون قادراً على تغيير ما لديه من عناصر الانتاج وخاصة الثابتة منها بحيث تتلائم مع الظروف الي يعمل فيها، وبذا تصبح جميع عناصر الانتاج خلال هذه الفترة متغيرة تقريباً وعلى هذا الاساس يلاحظ أن منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل يأخذ نفس شكل منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير، ولكنه يكون اكثر انبساطاً.

فالمشروع في المدى الطويل يستطيع أن ينظم عملياته الانتاجية بذلك الشكل الذي يحقق له الوصول الى افضل نسبة مزج بين العناصر المختلفة، وفي هذه الحالة تكون التكاليف المتوسطة هي أقل تكلفة ممكنة لانتاج ناتج معين.

وعادة فإن الفترة الطويلة ما هي إلا سلسلة متعاقبة من الفترات القصيرة، وهذا يعني أن المشروع وفي لحظة معينة يقوم بالانتاج في نطاق طاقة انتاجية معينة ولهذه الطاقة المحددة هناك منحنى تكاليف معين، وبمعنى آخر أن لكل طاقة انتاجية هناك

منحنى تكاليف معين وكلما زاد المشروع طاقته الانتاجية، كلما انتقل الى منحنى تكاليف آخر.

ويلاحظ علـى كل منحنيـات التكلفة هـذه أنها تسلك نـفس المسلك الذي تـسلكه منحنيات التكلفة المتوسطة في المدى القـصير، أي أن منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل يأخـذ شكل الحرف (U)، أي أنه ينـحدر من الأعلى الـى الأسفل حتـى يصل الانتاج حجمـه الأمثل ثم بعد ذلك يأخذ المنـحنى بالاتجاه نحو الأعلى ويمـكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



فمن خلال الرسم البياني اعلاه، يتضح أن المشروع وعند النطاق (١) يستطيع أن ينتج الكمية (٥٠) وحدة وبأقل تكلفة ممكنة في ظل طاقته الانتاجية القائمة. أما إذا رغب أن يزيد انتاجه مع ثبات نطاقه الانتاجي، فإن ذلـك ممكن أن يتم ولكن بتكلفة متوسطة مرتفعة، كما هو عليه الحال في النقطة (ب) وذلك عندما يبلغ انتاجه (١٠٠) وحدة.

ونظراً لتوفر الفرصة الكافية للمشروع (فترة طويلة) فإنه ممكن أن يضيف خط انتاجي آخر من أجل زيادة الانـتاج وبذلك ينتقل المشروع الى منحنى التـكلفة المتوسطة رقم (٢) ويصبح انتاجه (١٥٠) وحـدة كما هو عليه في النقطة (جـ) ولكـن بتكلفة أقل، إما إذا رغب المشـروع بزيادة انتاجه فـي المدى القصير مع المحـافظة على نفـس الطاقة الانتاجية السابقة (نفس النطاق السابق رقـم ٢) فإن ذلك يعني ارتفاع التكلفة المتوسطة تصبح عند النقطة (د) وعندما يبلغ الانتاج (٢٠٠) وحدة وبمرور الوقت لو قام المشروع بتوسيع نطاق انتاجه مرة أخرى وقد انتقل المشروع برمته الى منحنى التكلفة المتوسطة

رقم (٣)، وعلى هذا الاساس يلاحظ ان منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل يأخذ هو الآخرشكل الحرف (U) ولكنه اكثر انبساطاً، وهذا المنحنى يحوي داخله على منحنيات التكلفة المتوسطة في المدى القصير، كما يلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل وكما يظهر الرسم البياني السابق يمس جميع منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل وفي أدنى نقطة منها.

ومن خلال ملاحظة الرسم البياني السابق يلاحظ أن حجم الانتاج الأمثل لهذا المشروع وفي المدى الطويل يكون عند الانتاج (١٥٠) وحدة.

لذلك يمكن القول بأن الحجم الأمثل للانتاج الذي يسطيع أن يصل اليه الشروع والذي يمكن تحقيقه بأقل تكلفة ممكنة، يتحقق في نقطة تماس منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل لمنحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير.

١-٢-٢-٢ التكاليف الحدية في المدى الطويل

يمكن تعريف التكاليف الحدية في المدى الطويل بأنها «التغير في التكاليف الكلية نتيجة الانتقال من حجم أو طاقة انتاجية معينة الى طاقة أو حجم آخر».

وعادة فإن مفهوم التكاليف الحدية في المدى الطويل لا يختلف عن مفهوم التكاليف الحدية في المدى القصير

ويمكن توضيح التكاليف الحدية في المدى الطويل بالجدول التالي :

التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية في المدى الطويل

كمية الانتاج	التكاليف الكلية	التكاليف المتوسطة	التكاليف الحدية
٥٠	١٠٠٠	٢٠	–
١٠٠	١٦٠٠	١٦	١٢
١٥٠	٢١٠٠	١٤	١٠
٢٠٠	٢٥٥٠	١٢,٧٥	٩
٢٥٠	٢٩٥٠	١١,٨	٨

فإذا كان المشروع مصمم بطاقة انتاجية (١٠٠) وحدة، فإن التكاليف الكلية لهذا الحجم من الانتاج هي (١٦٠٠) دينار، أما إذا كان المشروع مصمم بطاقة انتاجية (١٥٠)

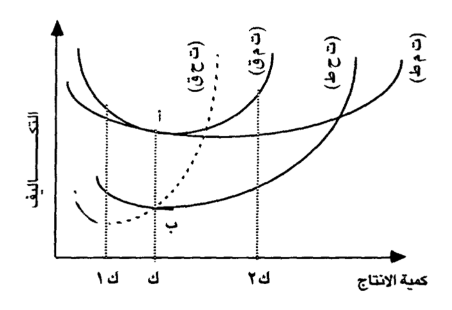
وحدة، فإن التكاليف الكلية ستكون (٢١٠٠) دينار، وفي هذه الحالة يمكن استخراج التكاليف الحدية بين هاتين الحالتين

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكاليف الكلية}}{\text{التغير في كمية الانتاج}}$$

$$= \frac{٢١٠٠ - ١٦٠٠}{١٥٠ - ١٠٠} = ١٠ \text{ دينار}$$

١-٢-٣ طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية في المدى القصير والطويل

عند قيام منشأة ما بتقييم أو تحديد طاقتها الانتاجية المناسبة لانتاج كمية معينة من ناتج معين، أي تحديد الحجم الأمثل للانتاج، فإن ذلك يمكن أن يتحدد على ضوء العلاقة بين منحنى التكلفة الحدية في المدى الطويل ومنحنى التكلفة الحدية في المدى القصير، حيث يتحدد ذلك عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى التكلفة الحدية في المدى الطويل (ت ح ط) مع منحنى التكلفة الحدية في المدى القصير (ت ح ق)، كما يكون في هذه النقطة منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير (ت م ق) مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل (ت م ط) وذلك عند مستوى الانتاج (ك)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يتضح من الشكل السابق، أنه عند حجم الانتاج (ك)، سوف تكون التكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ط) = التكاليـف الحدية في المد القصير (ت ح ق) وذلك في النقطة (ب)، نظراً لأن متوسط التكاليف في المدى الطويل (م ت ط) يتساوى بالفعل مع متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) عندما يكون مستوى الانتاج (ك) كما في النقطة (أ).

أما عنـد أي مستوى للانـتاج أقل من المستـوى (ك) وليكن (ك١)، فإن مـتوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) سوف تكون اكبـر من متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط)، حيث يلاحظ أن مـنحنى متوسط التـكاليف قصيرة (م ت ق) يكـون مستواه أعلى من مستوى منحنى متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط).

كما يلاحظ عند هذا المستوى من الانتاج، أن مـنحنى التكاليف الحدية طويلة (ت ح ط) يكون أعلـى من منحنى الـتكاليف الحديـة قصيرة الأجل (ت ح ق) وذلك بـسبب زيادة التكـاليف الكلية فـي الأمد الطويل، نتيجـة لزيادة الانتاج بوحدة اضـافية، وهذه الزيادة لابد وأن تكون اكبر من الزيادة في متوسط التكاليف قصيرة الأجل المترتبة على زيادة الانتاج بوحدة واحدة.

أما عند أي مستوى للانتاج اكبر مـن (ك) وليكن (ك٢)، فإنه يلاحظ أن متوسط التكاليف قصـيرة الأجل (م ت ق) تكون اكبر من متوسط التكـاليف طويلة الأجل (م ت ط) وذلك لأن منحنى متوسط التكاليـف طويلة الأجل (م ت ط) تكون أدنى في مستواه من منحنى متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق).

ولما كـان منحنـى التكـاليف الحديـة طويلـة الأجل (ت ح ط) أعلـى من منحـنى التكاليف الحدية القصيرة الأجـل (ت ح ق)، عند تغير حجم الانتاج من (ك) الى (ك١). وأن منحنى التكالـيف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) يكون أعلى من منـحنى التكاليف الحدية في المـدى الطويل (ت ح ط) عند تغـير حجم الانتاج مـن (ك١) الى (ك٢)، فإنه لابد وعندما يكون حجم الانتاج (ك) من تقاطع مـنحنى التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) مع منـحنى التـكاليف الحديـة طويلة الأجل (ت ح ط)، وهـذا يعني، أنـه عند الحجم (ك) من الانتاج فإن التكاليف الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) = التكاليف الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) وذلك عند النقطة (ب) ومـن خلال اعادة العملية بحجم آخر للانتاج يمكن الـوصول الى نقاط أخرى مثل النقـطة (ب)، فلو أخذنا منحنى الـتكاليف

الحدية قصيرة الأجل (ت ح ق) نجد أن متوسط التكاليف قصيرة الأجل (م ت ق) = متوسط التكاليف طويلة الأجل (ت م ط) عندما يصبح منحنى متوسط التكاليف قصير الأجل (م ت ق) مماساً لمنحنى متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط).

وعند تكرار هذه العملية لجميع الاحجام الممكنة، فإننا سوف نحصل على منحنى التكلفة الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، بأن العلاقة بين منحنى التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط) ومنحنى متوسط التكاليف في الأمد الطويل، هي نفس العلاقة بين منحنى متوسط التكاليف في الأمد القصير (م ت ق) ومنحنى التكاليف الحدية في الأمد القصير (ت ح ق)، حيث عندما يكون منحنى متوسط التكاليف طويلة الأجل (م ت ط) متناقصاً، فإن منحنى التكاليف الحدية في الأمد الطويل (ت ح ط) يكون ادنى منه.

وعندما يكون منحنى متوسط التكاليف في الأمد الطويل (م ت ط) متزايداً فإن منحنى التكاليف الحدية يكون اعلى منه.

وعندما يكون منحنى متوسط التكاليف طويل الأجل أقل ما يمكن، فإنه يتساوى مع منحنى التكاليف الحدية طويلة الأجل (ت ح ط).

٢- الايرادات : Revenues

سوف يتم في هذا الجزء من الدراسة معالجة موضوع الايرادات بالنسبة للمشروع كوسيلة أخرى لابد منها من أجل الوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة.

وعادة فإن الايرادات قد تختلف من مشروع لآخر ومن وقت لآخر وذلك حسب طبيعة السوق الذي يتم التعامل فيه والذي تبيع فيه الوحدة الانتاجية ما تنتجه من سلعة، إذا أخذنا بنظر الاعتبار أن هناك اشكالاً متعددة للاسواق، وأن طبيعة وشكل السوق هو الذي يحدد كمية المبيعات، كما يحدد السعر الذي تباع به السلعة، وهذا يعني أن طبيعة السوق لابد وأن تنعكس على سلوك المنشأة، نظراً لأن السوق هو الذي يحدد دالة المبيعات المتوقعة أو منحنى الطلب كما يراه المنتج، ومن ثم يحدد دالة الايراد الكلي، فعندما يكون السعر ثابتاً في السوق ولا يتغير مع زيادة حجم المبيعات (والمعروض من السلعة)، فإن المنشأة تتوقع بيع أي كمية تنتجها عند ذلك السعر كما هو عليه الحال في

سوق المنافسة. بينما إذا توقعت المنشأة زيادة مبيعاتها فلو قامت بتخفيض السعر مثلاً، فإن دالة مبيعاتها (منحنى الطلب) سـوف ينحدر من أعلى الى أسفل (ميل سالب) كأي منـحنى طلـب اعتيـادي وهذا ممكن أن يـحدث في حالـة سوق الاحتـكار أو المنافـسة الاحتكـارية وعلى هـذا الاساس، يمكن الـقول، أنه إذا كانت الـتكاليـف لا تتأثر بـشكل السوق، فإن الايرادات تعـتمد اعتماداً كلياً علـى شكل السوق القائم والذي يتـم التعامل فيه، فقـد تزداد الايرادات للمنـشأة ليس بسبب زيـادة الانتاج ومن ثم زيادة المـبيعات، وإنما بسبب إمكانية تلك المنشأة للتحكم فـي تحديد السعر الذي ترغب ببيع منتجاتها به كما هو عليه الحال في سوق الاحتكار.

ومثال على دور السوق في تحديد السعر وبالـتالي حجم الايرادات للمنشأة، فلو فرضنا أن هناك مشروعين ينتجان نفس السلعة ولنفرض أن كل منها أنتج (١٠٠) وحدة ولنفرض أن المشروع (أ) قام بطرح سلعته في سـوق منافسة تامة وكان السعر السائد في السوق هو (٥) دينار للوحدة، لذا فيكون الايراد الكلي عند بيع السلعة هو = ١٠٠ × ٥ = ٥٠٠ دينار الايراد للمشروع (أ)، بـينما الثاني قام ببيع انتاجه فـي السوق منافسة احتكارية وكان له إمكانية في التدخل بعض الشيء في تحديد السعر. ولنفرض أنه باع ما لديه مـن كمية الانتاج بمـعدل (٨) دينار للوحـدة الواحدة، لذا فسوف يـكون ايراده الكلي يساوي (١٠٠ × ٨) = ٨٠٠ دينار للمشروع (ب).

إن اختـلاف الايراد الكلـي بين المشروعـين أ، ب جاء نتيـجة لاختلاف المـكان أو السوق الذي بيعت فيه السلعة ليس إلا.

لذا لابد من أخذ بنظر الاعتبار شكل السوق الذي يتم التعامل به من أجل التوصل الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة، نظراً لأن الـسعر وبالتالي الايراد يعتمد على شل السوق السائد.

٢-١ أشكال السوق : هناك عدة أشكال للسوق منها مايلي :

أ- سوق المنافسة التامة Perfect Competion Market

ب- سوق الاحتكار التام Perfect Monopolistic Market

جـ- سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competion Market

د- سوق احتكار القلة Oligopoly Market

وهناك عدة أنواع من الايرادات

٢-٢ أنواع الايرادات :

يمكن التمييز بين عدة أنواع للايرادات وهي :

أ- الايراد الكلي : Total Revenue

هو عبارة عن مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من خلال بيع منتجاتها في السوق أو تقديم خدماتها للغير.

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

الايراد الكلي = كمية المبيعات × متوسط سعر بيع الوحدة الواحدة

ب- الايراد المتوسط : Average Revenue

هو عبارة عن معدل سعر أو ايراد الوحدة الواحدة

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

$$\text{الايراد المتوسط} = \frac{\text{الايراد الكلي}}{\text{كمية المبيعات}}$$

جـ- الايراد الحدي : Marginal Revenue

هو عبارة عن ايراد الوحدة الواحدة أو ايراد الوحدة الأخيرة أو الوحدة الاضافية، أو هو عبارة عن الاضافة الى الايراد الكلي الناجمة عن زيادة المبيعات بوحدة واحدة.

ويمكن التعبير عنه بالصيغة التالية :

$$\text{الايراد الحدي} = \frac{\text{التغير في الايراد الكلي}}{\text{التغير في كمية المبيعات}}$$

ولما كان أي نوع من الايرادات اعلاه يختلف باختلاف طبيعة وشكل السوق الذي تتعامل معه المنشأة لبيع انتاجها، لذا اصبح ضرورياً التعرف على سلوك منحنيات الايراد في كل سوق من الاسواق السابقة.

٢-٣ أنواع منحنيات الايراد وأشكالها في سوق المنافسة التامة

قبل التعرض الى اشكال منحنيات الايراد في سوق المنافسة التامة، فإنه لابد من التعرض الى الخصائص الاساسية لذلك السوق.

٢-٣-١ الخصائص الاساسية لسوق المنافسة التامة

يتميز سوق المنافسة التامة ببعض الخصائص التي من أهمها مايلي :

أ- وجود عدد كبير من البائعين للسلعة، وبذلك فإن ما يعرضه البائع من السلعة لا يمثل إلا جزءاً ضئيلاً من العرض الكلي للسلعة ولهذا السبب فإن البائع ليس له أي دور في تحديد السعر وإنما عليه أن يأخذ السعر السائد في السوق، كما هو.

ب- حرية الدخول والخروج من والى السوق.

جـ- السلعة متجانسة.

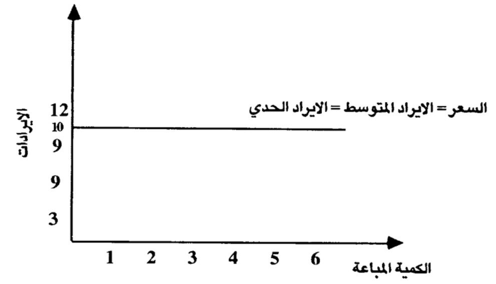
د- السعر ثابت، وذلك نظراً للخصائص السابقة وكمثال لسوق المنافسة التامة، هو سوق الخضار والحبوب وعادة فإن سوق المنافسة التامة هو سوق نظري أو خيالي ليس له وجود في الحياة العملية وإنما يستخدم في مجال الدراسة النظرية ليس إلا.

٢-٣-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الايراد في سوق المنافسة التامة

يمكن توضيح تلك العلاقة من خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

جدول يوضح كل من الايراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق المنافسة التامة

كمية المبيعات	سعر بيع الوحدة	الايراد الكلي	الايراد المتوسط	الايراد الحدي
١	١٠	١٠	١٠	-
٢	١٠	٢٠	١٠	١٠
٣	١٠	٣٠	١٠	١٠
٤	١٠	٤٠	١٠	١٠
٥	١٠	٥٠	١٠	١٠



حيث يظهر من الجدول والرسم البياني السابقين، أنه في سوق المنافسة التامة يكون :

السعر = الايراد المتوسط = الايراد الحدي

وأن كل من هذه المنحنيات يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي، ويعود سبب ذلك الى ثبات السعر في هذه السوق وذلك نظراً لعدم امكانية المنتج أو البائع التحكم في تحديد السعر، وإنما عليه أن يأخذ السعر السائد في السوق.

ونظراً لثبات السعر، فإن ذلك يؤدي الى ثبات كل من الايراد المتوسط والحدي مما يجعل من منحنياتها على شكل خطوط مستقيمة توازي المحور الأفقي.

فلو فرضنا أن السعر السائد في السوق كان (١٠) دينار، فإن ذلك يؤدي الى أن يجعل كل من الايراد المتوسط والحدي يساوي (١٠) دينار أيضاً وعند كل مستوى من المبيعات كما أن ثبات السعر في سوق المنافسة التامة يجعل من منحنى الطلب لا نهائي المرونة، كما يكون موازياً للمحور الأفقي وهو نفسه منحنى الايراد المتوسط.

٢-٤ أنواع منحنيات الايراد وأشكالها في سوق الاحتكار التام

قبل التعرض الى دوال أومنحنيات الايراد في سوق الاحتكار، فإنه لابد من التعرض الى خصائص سوق الاحتكار التام.

٢-٤-١ الخصائص الاساسية لسوق الاحتكار التام

يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص التي تميزه عن الاسواق الأخرى والتي من أهمها ما يلي :

أ- هناك بائع أو منتج واحد للسلعة.

ب- السلعة ليس لها بديل في السوق.

جـ- لا توجد هناك حرية في الدخول الى السوق وذلك باعتماد اساليب أو اجراءات قانونية أو غير قانونية.

د- من خلال الخصائص اعلاه، فإن السعر غير ثابت، بل يختلف باختلاف الكمية المعروضة من قبل المنتج.

وهذا يعني، أنه في سوق الاحتكار التام والذي يمثل حالة نظرية ليس لها وجود في الحياة العملية، يلاحظ خاصة في العقود الأخيرة أنه حتى الدول الرأسمالية أخذت تفرض قيوداً مشددة من أجل منع الاحتكار، نظراً لما يلحقه من أضرار فادحه بالاقتصاد وبالمواطن، لكن مع ذلك فقد يظهر الاحتكار التام في بض المجالات وخاصة في مجال بعض الخدمات العامة (كخدمات توزيع الطاقة الكهربائية أو الهاتف أو الماء وبعض المرافق كخدمات السكك الحديدية أو النقل الجوي.

وكما قلنا، أنه في سوق الاحتكار التام يوجد هناك بائع واحد للسلعة وهو الذي يتحكم بالسعر من خلال تحكمه بالانتاج وبالكمية المعروضة منها، حيث قد ينتج المنتج كمية كبيرة من السلعة والمفروض في هذه الحالة أن يزداد العرض من السلعة وما يترتب على ذلك من انخفاض السعر، لكن هذ الانخفاض لا يتماشى مع هدف المحتكر الذي يتمثل بالحصول على أقصى ربح ممكن، لذا يلاحظ، أنه حتى لو انتج المنتج المحتكر كمية كبيرة من السلعة من أجل تخفيض تكاليف الوحدة المنتجة، فإنه لا يعرض كل انتاجه في السوق مرة واحدة وإنما يعرضها بذلك الشكل الذي يجعل فيه الطلب دائماً اكبر من العرض من أجل زيادة السعر والحصول على مزيد من الارباح.

وفي بعض الأحيان قد يكون الاحتكار قانونياً، وذلك بأن تمنح الدولة امتيازاً ما لشركة معينة لادارة مرفق معين (كشركة الهاتف أو الماء أو الكهرباء).

أو قد يكون الاحتكار طبيعياً كقيام شركة باستثمار في مجال معين وهذا المجال يتطلب نفقات استثمارية كبيرة، وليس هناك مستثمر آخر ينافسه في دخول ذلك المجال أو الصناعة حتى لو توفرت حرية الدخول، وفي احياناً قد يظهر الاحتكار في بعض النشاطات نتيجة لارتفاع درجة المخاطرة، مما لا يشجع الآخرين للدخول في ذلك النشاط .

٢-٤-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الايراد في سوق الاحتكار التام

أن تميز هذا السوق بوجـود منتج أو بائع واحد للسلعة وتحكمـه بعرض السلعة وبالتالي في تحديد السعر المناسب له، فإن ذلك لابد وأن يترتب عليه المسائل التالية :

أ- أن المحتكر يواجه منحنى طلب ينـحدر من الأعلى الى الأسفل ومن اليسار الى اليمين، حيث إذا اراد المحتكر أن يرفع السعـر فما عليه إلا أن يخفض الكمية المعروضـة من السلعة، وإذا اراد أن تـزيد مبيعاتـه فما عليه إلا أن يـخفض السـعر، كمـا لابد من أخـذ بنظـر الاعتـبار أن الايراد المـتوسط فـي سوق الاحتكار التام هو نفس السعر.

ب- يتناقص الايراد الحدي مع تناقص السعر ولكن بمعدل اسرع منه.

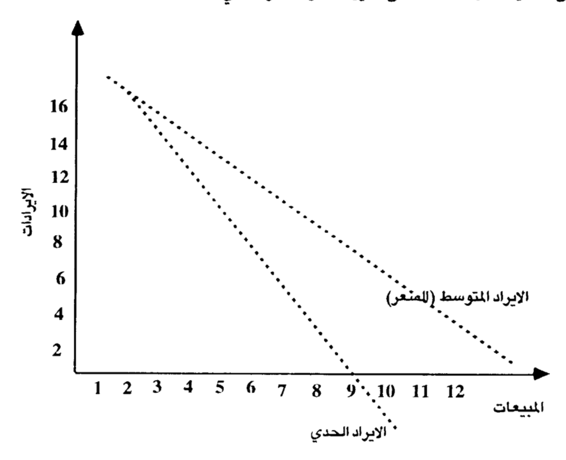
جـ- أن منحنى الايراد الحدي يكون أدنى من مـنحنى الايراد المتوسط (السعر)، وعادة فإنـه ينصف المـسافة المحصـورة بين الاحداثي الـعمودي ومنـحنى الايراد المتوسط (السعر).

ويمكـن توضيح الـعلاقة بين الايـراد المتوسط والحـدي ومنحنـياتها مـن خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

- الايراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق الاحتكار التام:

كمية المبيعات	السعر	الايراد الكلي	الايراد المتوسط	الايراد الحدي
١	١٦	١٦	١٦	-
٢	١٥	٣	١٥	١٤
٣	١٤	٤٢	١٤	١٢
٤	١٣	٥٢	١٣	١٠
٥	١٢	٦٠	١٢	٨
٦	١١	٦٦	١١	٦
٧	١٠	٧٠	١٠	٤
٨	٩	٧٢	٩	٢
٩	٨	٧٢	٨	صفر
١٠	٧	٧٠	٧	-٢
١١	٦	٦٦	٦	-٤

ويمكن التعبير عن ذلك الجدول بالرسم البياني التالي والذي سوف نركز فيه على تحديد سلوك كل منحنى الايراد المتوسط والحدي



حيث يلاحظ من الرسم البياني أن كل من منحنى الايراد المتوسط (السعر) ومنحنى الايراد الحدي ذات ميل سالب - تنحدر من الأعلى الى الأسفل - وأن منحنى الايراد الحدي يقع اسفل أو أدنى منحنى الايراد المتوسط عند كل مستوى من مستويات الانتاج.

وأن منحنى الايراد المتوسط يكون بمثابة تعبير عن منحنى الطلب في سوق الاحتكار، كما أنه نفس السعر، كما يلاحظ أن مرونة الطلب تختلف من نقطة الى أخرى على منحنى الطلب في سوق الاحتكار التام.

٥-٢ أنواع منحنيات الايراد وأشكالها في سوق المنافسة الاحتكارية

قبل التعرض الى دوال أو منحنيات الايراد في سوق المنافسة الاحتكارية، لابد من التعرض الى بعض الخصائص التي يتميز بها هذا السوق والتي منها ما يلي :

٢-٥-١ خصائص سوق المنافسة الاحتكارية

لقد لاحظنا عند دراستنا للاسواق السابقة سواء سوق المنافسة التامة أو سوق الاحتكار التام، أن تلك النماذج من الاسواق تمثل حالات متطرفة وأسواق نظرية يتم اعتمادها في الدراسات النظرية لمجرد توضيح بعض الافكار المعينة.

لذلك يمكن القول بأن السوق الاكثر شيوعاً ومواجهة في الحياة العملية، هو ذلك السوق الذي يجمع بين بعض كل من خصائص سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام، وهذا السوق هو سوق المنافسة الاحتكارية الذي يتميز بالخصائص التالية :

أ- هناك عدد كبير من البائعين أو المنتجين للسلعة .

ب- السلعة متماثلة وغير متجانسة تماماً.

جـ- حرية الدخول والخروج تكون محدودة.

د- السعر غير ثابت، حيث يكون للبائع دور وبحدود معينة في تحديد السعر يتناسب أو يعتمد على مدى درجة الاختلاف بين سلعته وسلعة الآخرين.

ومن الامثلة على سوق المنافسة الاحتكارية (سوق السيارات، الملابس، الاحذية، السكائر ... الخ.

حيث يحاول بعض المنتجين من إيجاد بعض الاختلافات التي قد تكون جوهرية أو شكلية بين سلعته وسلعة الآخرين، كما قد يعتمد بعض المنتجين أو الباعة اعتماد اسلوب الدعاية والاعلان للترويج عن سلعته بحيث يجعلها مقبولة اكثر من سلعة الآخرين.

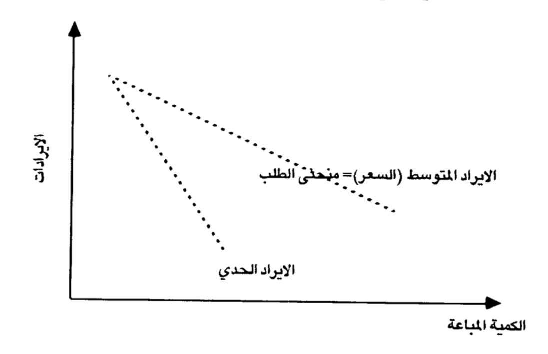
كما يحاول بعض المنتجين من إيجاد بعض الاختلافات الشكلية بين سلعته وسلعة الآخرين المماثلة لها، ليس في مجال الانتاج، بل في مجالات ما بعد الانتاج كالاهتمام باسلوب عرض السلعة أو التغليف أو الاختلاف في الديكور للمحل التي تعرض فيه السلعة، أو اللجوء الى اسلوب البيع بالاجل (بالاقساط) .. الخ . كل ذلك من أجل أن يجعل البائع أو المنتج له دور في تحديد السعر.

٢-٥-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الايراد في سوق المنافسة الاحتكارية

بما أن للمنتج دور وبنسبة معينة في تحديد السعر، نظراً للاختلاف بين سلعته وسلعة الآخرين، لذا يلاحظ أن منحنيات الايراد سواء المتوسطة والحدية لا تختلف في

اتجاهاتها وعلاقتـها عن منحنيات الايراد في سوق الاحتكار الـتام، إلا أنها تكون أخف انحداراً، حيث يلاحظ في هذا السوق أن منحنى الايراد المتوسط الذي هو نفسه منحنى الطلب ينحـدر من الأعلى الى الأسفل وصوب اليمين – ذات اتجاه سـالب – كما يكون منحنى الايراد الحـدي أدنى من منحنى الايراد المتوسـط، أي أن الايراد المتوسط > من الايراد الحدي.

لهذا يكون منحنى الطلب في هذا السـوق ذات مرونة كبيرة. ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



٢-٦ أنواع وأشكال منحنيات الايراد في سوق احتكار القلة

قبل التعرض الى أشكال منحنيـات الايراد في هذا السوق، كان لابد من التعرض الى بعض الخصائص التي يتميز بها :

٢-٦-١ خصائص سوق احتكار القلة :

يتميز هذا السوق ببعض الخصائص التي منها مايلي :

أ- وجود عدد قليل من المنتجين للسلعة.

ب- السلعة متماثلة لكن غير متجانسة.

جـ- سيطرة بعض المنتجين الكبار في السوق.

د- السعر غير ثابت.

وعلى هـذا الاساس يمكن القـول، أن سوق احتكـار القلة هو واحـد من الاسواق السائدة في العالـم، ويظهر ذلك السوق واضحاً في مجال صناعـة السيارات والطائرات والمكائن وغيرها، كمـا تمثل منظمة (أوبك) للدول المصدرة للنـفط. نوع آخر من احتكار القلة ويتـميز هذا السوق بوجود عـدد قليل من المنتجين (الـبائعين) لسلعة مـعينة، فإذا كانت السلعة متماثلة مثل صناعة السيارات والحديد والصلب سمي احتكار القلة البحت، أما إذا كان هناك اختلاف بين السلع من حيث النوعية فإنه يسمى احتكار القلة المميز.

وفي حالـة الاحتكار الـبحت، ربما تـوجد فروقات حـقيقة أو وهـمية مثـل موقع المصنع وخدمات ما بعد البيع.

يتميز سـوق احتكار القلة عن الاسـواق الأخرى، بأن عدد قليلاً من المـنشآت فيه يستحـوذ على نسبة كبيـرة من إجمالي المبيـعات، مثال على ذلك شركـة فورد وجنرال موتورز للسـيارات الامريكية، إضافة الى ذلـك أن ما يميز هذا السوق هو مـشكلة عدم التأكد بالنسبة للطلب، نظراً لأن الطـلب يتوقف على ردود فعل المنتجين الآخرين، أي أن المنتج عـندما يتصرف في هـذه السوق، فإنه لابد أن يـأخذ بنظر الاعتبـار ردود الفعل المعاكســة للمنتجين الآخـرين، أما إذا كان له معرفـة بتلك الردود، فإنه فـي هذه الحالة يستطـيع أن يحدد الطلـب المتوقع على سلـعته بشيء من اليـقين وبالتالي فـإنه يعرف حصتـه من السوق، أما إذا لـم يكن له معـرفة بردود فعل المـنتجين الآخريـن، فإن ذلك يؤدي الى زيادة درجة عدم التأكد، ولكي تتغلب اسـواق احتكار القلة على هذه المشكلة، لذا فإنها تلـجأ الى التواطىء أو الاتفاق بين المنتجـين لتقسيم سوق السلعة فيـما بينهم -الاتفاق من حيث تحديد السعر والانتاج والمبيعات والارباح - .

كما يلاحظ في هـذا السوق، أن هناك العديد من المعوقات الـتي تقف أمام دخول منتجين جدد *لمثل هذا الـسوق، أما بسبب الافتقار الى التكنولوجيـا التي يمكن أن تسهم* بتحـقيق ما يسمـى بوفورات الحجم، أو سيـطرة المشاريع الـقائمة على مـصادر المواد الأولية أو مصادر الطاقة التي يمكن أن تحدد الدخول الى السوق.

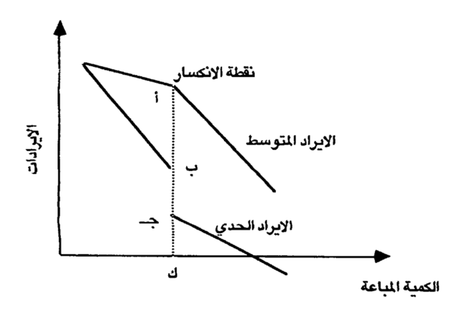
١-٦-٢ طبيعة العلاقة بين منحنيات الايراد في سوق احتكار القلة

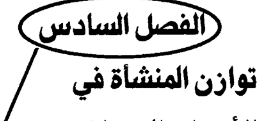
يلاحظ أن منحنيـات الايراد المتوسط والحدي تأخذ نفس الاتجاه العـام لمنحنيات الايراد في كل من ســوق الاحتكار التام وسوق المنـافسة الاحتكارية ولكـن بشكل آخر، حيث يلاحظ أن مـنحنى الايراد المتوسط (منـحنى الطلب) في هذا السـوق يأخذ شكلاً منكسراً بسـبب ردود الفعل المعاكسة للـمنتجين الآخرين، حيث إذا ما قـام أحد المنتجين للـسلعة بـتخفيـض السعر، فـإن ذلك يدفع الـبائعين أو المـنتجين الآخـرين أن يتبـعوه ويخفضوا اسعارهم أيضاً، أما إذا لجأ أحد المنـتجين الى رفـع سعر سلعته، فإن ذلك قد لا يدفع الآخرين أن يتبعوه.

كما يلاحظ أيضاً أن منحنى الايراد الحدي يكون منكسراً أيضاً ويعود سبب ذلك الى إنكسار منحنى الطلب، كما يلاحظ أيضاً أن منحنى الايراد الحدي يكون غير متصل في جزءاً منه.

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :

حيث يلاحـظ، أنه في النقطة (أ) الـتي ينكسر فـيها منحنى الايـراد المتوسط، أن منحنى الايراد الحدي ينخفض مرة أخرى ويصبح غير متصل عندما تكون كمية الانتاج المعروضة هي (ك)، ويتمثل عدم اتصال منحنى الايراد الحدي بالمسافة (ب جـ).





الفصل السادس

توازن المنشأة في الأسواق المختلفة

١- في سوق المنافسة التامة .

٢- في سوق الاحتكار التام .

٣- في سوق المنافسة الاحتكارية .

٤- في سوق احتكار القلة .

المقدمة

بعد ان تم معالجة سلوك منحنيات التكاليف المختلفة التي تواجه المنتج (المنشأة)، وسلوك منحنيات الايراد وفي الأسواق المختلفة، وبما أن هدف اي منشأة هو الحصول على أقصى ربح ممكن والذي ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الايرادات والتكاليف سواء أكان ذلك على مستوى الوحدة المنتجة او على مستوى اجمالي الانتاج، ومن اجل الوصول الى تحديد نقطة توازن المنشأة (النقطة التي تحقق بها المنشأة اقصى ربح ممكن)، كان لابد من الجمع بين منحنيات التكاليف ومنحنيات الايراد في رسم بياني واحد .

وفي هذا المجال، يمكن القول ان هناك اسلوبين لتحديد الوضع التوازني للمنشأة هما :

١- اسلوب الحديات : الاسلوب الذي يعتمد على المقارنة بين التكاليف الحدية (ت ح) وبين الايرادات الحدية (أ ح) .

٢- اسلوب الكليات : والذي يعتمد على المقارنة بين التكاليف الكلية (ت ك) وبين الايرادات الكلية (أ ك) .

كما لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، ان تحديد الوضع التوازني (نقطة التوازن) شيء واحتساب مقدار الارباح الكلية شيء آخر .

لذا سوف يتم التعرض الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة سواء في المدى القصير او في المدى الطويل وحسب الاسواق المختلفة .

١- تحديد الوضع التوازني للمنشأة في ظل سوق المنافسة التامة .

١-١ في المدى القصير

كما بينا سابقاً بأن تحديد حالة او الوضع التوازني للمنشأة يقصد به حصول المنشأة على اقصى ربح ممكن، ولما كان الربح هو الفرق بين الايرادات والتكاليف وبما ان السوق سوق منافسة تامة (كاملة) واستناداً الى الخصائص الذي تيميز بها هذا السوق والتي تم ذكرها سابقاً، لذا فإن من السمات الأساسية لهذا السوق هو ان :

السعر = الايراد المتوسط = الايراد الحدي

وإن كان كل منها يكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي، كما ان منحنى الطلب في هذا السوق يكون لا نهائي المرونة. وانه نفسه منحنى الايراد المتوسط او السعر، ونظراً لأن التحليل يتعلق بالمدى القصير، الذي تكون فيه منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية تأخذ شكل حرف (U) وسوف يتم اعتماد كلا الاسلوبين السابقين لتحديد الوضع التوازني (اسلوب الحديات والاجماليات) وفي المدى القصير .

١-١-١ تحديد الوضع التوازني بأسلوب الحديات :

يمكن اعتماد الاسلوب او التحليل الحدي (اي التعامل على اساس الوحدة الواحدة كلفة وايراداً) كوسيلة لتحديد الوضع التوازني للمنشأة وذلك من خلال الجمع بين منحنيات التكاليف والايراد الحدي في رسم بياني واحد .

وهنا لابد من الالتزام بسلوك منحنيات التكاليف والايرادي الحدي واتجاهاتها في المدى القصير، حيث تكون التكاليف الحدية مرتفعة في بداية الانتاج (لكونها تتضمن تكاليف ثابتة، نظراً لأنها مشتقة اساساً من التكاليف الكلية)، ثم تأخذ بالإنخفاض كلما زاد الانتاج ولحد معين (بسبب انخفاض نصيب الوحدة الواحدة من التكاليف الثابتة) وعند زيادة الانتاج عن ذلك الحد يلاحظ بأن التكاليف الحدية تأخذ بالإرتفاع من جديد وكلما زاد الانتاج (بسبب ارتفاع التكاليف المتغيرة) .

وعلى هذا الاساس فإن منحنى التكاليف الحدية يأخذ شكل الحرف (U) .

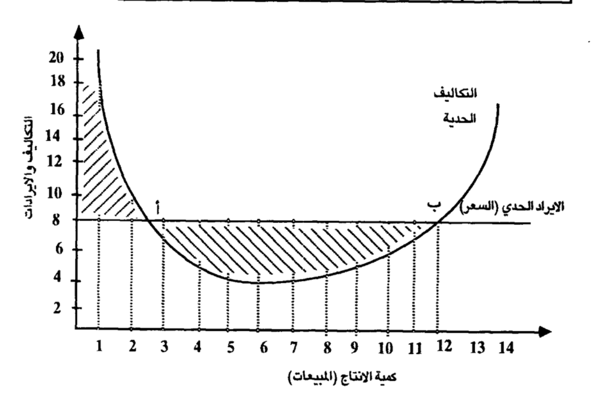
أما فيما يتعلق بالإيراد الحدي والذي يساوي السعر عادة في مثل هذا السوق فإنه ثابت مهما تغيرت كمية الانتاج او المبيعات ويأخذ شكل الخط المستقيم الذي يوازي المحو الأفقي .

فلو افترضنا ان السعر السائد في السوق كان يساوي (٨) دينار للوحدة الواحدة، أما التكاليف الحدية فإنها سوف تختلف باختلاف كمية الانتاج او المبيعات .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول والرسم البياني التاليين :

جدول يوضح كل من التكاليف الحدية والايراد الحدي والربح الحدي

كمية الانتاج	الايراد الحدي (السعر)	التكاليف الحدية	الربح الحدي
١	٨	١٨	١٠-
٢	٨	١٢	٤-
٣	٨	٨	صفر
٤	٨	٦	٢
٥	٨	٥	٣
٦	٨	٤	٤
٧	٨	٣	٥
٨	٨	٢	٦
٩	٨	٤	٤
١٠	٨	٥	٣
١١	٨	٦	٢
١٢	٨	٨	صفر
١٣	٨	١٠	٢-



حيث يظهر من الجدول او الرسم البياني، انه في الوحدة الاولى من الانتاج او المبيعات، يلاحظ بأن هذه الوحدة تحقق خسارة تساوي (٨-١٨) = -١٠، وذلك لأن التكاليف الحدية اكبر من الايراد الحدي . ويظهر ذلك من الجزء المظلل في الرسم البياني والمحصور بين منحنى التكاليف الحدية والايراد الحدي .

أما الوحدة الثانية فإنها تحقق خسارة قدرها (-٤) وذلك لأن التكاليف الحدية ايضاً اكبر من الايراد الحدي .

أما في الوحدة الثالثة، فيلاحظ بأنه لا يوجد لا ربح ولا خسارة وذلك لأن التكاليف الحدية = الايراد الحدي .

أما السؤال الذي يطرح نفسه ولحد هذا المستوى من الانتاج، هو انه، هل من صالح المنتج التوقف عند هذا المستوى من الانتاج، ان الاجابة على هذا السؤال تتمثل بالنفي، حيث ان المنتج اذا ما توقف عند هذا المستوى من الانتاج فإنه سوف يحقق اكبر خسارة ممكنة ممثلة بمساحة الجزء المضلل المحصور بين منحنى التكاليف الحدية والايراد الحدي، لذلك من صالح المنتج ان يستمر بالانتاج الى ما بعد الوحدة الثالثة .

أما في كل من الوحدات المحصورة بين الوحدة الرابعة وحتى الوحدة الحادية عشر، يلاحظ ان المنتج (المنشأة) تحقق ربحاً في كل وحدة من هذه الوحدات نظراً لأن في كل منهما يكون الايراد الحدي اكبر من التكاليف الحدية ويمكن ملاحظة ذلك سواء من خلال الجدول او الرسم البياني السابقين .

أما في الوحدة الثانية عشر يلاحظ بأن التكاليف الحدية = الايراد الحدي والربح في هذه الوحدة (الربح الحدي) يساوي صفراً .

أما إذا استمر المنتج (المنشأة) بالإنتاج الى ما بعد الوحدة الثانية عشر كإنتاج الوحدة الثالثة عشر فيلاحظ ان المنتج سوف يحقق خسارة في هذه الوحدة وذلك لأن التكاليف الحدية تكون اكبر من الايراد الحدي .

والسؤال الذي يطرح نفسه، هو ما هو أفضل كمية من الانتاج يحقق فيها المنتج هدفه - الحصول على اقصى ربح -

والجواب على ذلك يتمثل بأن افضل كمية من الانتاج او المبيعات التي يمكن للمنتج الحصول على اقصى ربح ممكن وذلك عندما ينتج او يبلغ انتاجه (١٢) وحدة، حيث

يحقق المنتج وبهـذا المستوى من الانتاج اقصى ربح ممكن ممثلاً بمـساحة شبه القوس المضلل المحصور بين منحنى الايراد الحدي ومنحـنى التكاليف الحدية وفي التحديد في النقطة (ب)، حيث يكون في هذه النقطـة الايراد الحدي = التكاليف الحدية، كما ان هذه النـقطة تمثـل نقطة تـقاطع مـنحنيـا الايراد الحدي والـتكاليـف الحدية (لاحظ الـرسم السابق).

من ناحـية اخرى يلاحـظ بأن الايراد الحدي = التـكاليف الحديـة عند النـقطة (أ) ايضاً كما يتقاطع فيها منحنيا الايراد الحدي والتكاليف الحدية .

لذا فإن الـوضع لا يختلـف في النقطـتين (أ) أو (ب)، حيث فـي كل منهمـا يكون الايراد الحدي = الـتكاليـف الحدية وفي كل مـنهما يـتقاطع مـنحنيا الـتكاليـف الحدية والايراد الحـدي وان الربح الحدي لـكل من الوحـدتين الثالـثة والثانـية عشر يـساوي صفراً.

ولهذا فالسؤال الذي يطرح نفســه في هذا المجال هو هل ان تساوي الايراد الحدي مع التكـاليف الحدية يعـتبر شرطاً كافيـاً لتحقيق التـوازن لمنشأة تعمـل في ظل سوق المنافسة التامة وفي المدى القصير .

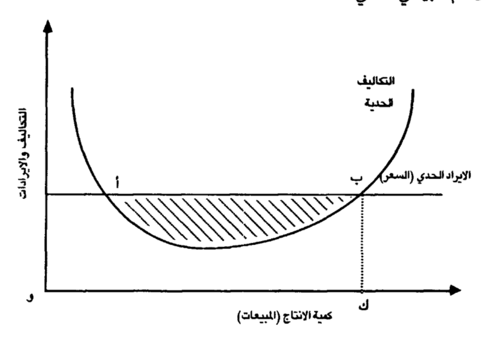
ان الجواب عـلى ذلك هو بـالنفـي طبعـاً، حيث ممكـن ان يكون الايـراد لحدي = التكاليـف الحدية والمنشأة تحقق اقصى خـسارة ممكنة . كما في نقطـة (أ)، كما ممكن عند ذلك ايضاً ان تحقق المنشأة اقصى ربح ممكن كما في النقطة (ب) .

وبما ان هدف المنشأة هو الحصول على اقصى ربح ممكن، لذا فإن التوازن يتحقق في نقطة (ب) ولـيس في نقطة (أ)، وان نقطة الاخـتلاف الرئيسية بين الـنقطتين (أ،ب) ففي النقطـة (أ) يكون منحنى التكالـيف الحدية يقطع منحنـى الايراد الحدي من الاعلى (أي عندما يكـون متناقصاً)، أما في الـنقطة (ب) يكون منحـنى التكاليف الحديـة يقطع منحنى الايراد الحدي من الاسفل (اي عندما يكون متزايداً) .

وعلى هذا الاساس واستناداً الـى التحليل السابق فإن نقطة التـوازن لمنشأة تعمل في ظل المنافسة التامة وفي المدى القصير يتحقق عندما يكون :

الايراد الحدي مـساوياً للتكـاليف الحدية علـى شرط ان يقطع مـنحنى التكـاليف الحدية منـحنى الايراد الحدي من الاسفل (اي فـي النقطة (ب)ويمكن توضـيح ذلك من

خلال الرسم البياني التالي :



حيث عندما تكون كمية الانتاج او المبيعات (و ك)، فإن المنشأة تكون قد حققت اقصى ربح ممكن ممثلاً بمساحة شبه القوس المظلل والمحصور بين منحنى الايراد الحدي والتكاليف الحدية، وهذا يعني ان هذه المنشأة تحقق توازنها في النقطة (ب) .

٢-١-١-١ احتساب مقدار الأرباح في سوق المنافسة التامة

من خلال التحليل السابق، تم التوصل الى تحديد نقطة توازن المنشأة، اي النقطة التي يحقق فيها المنتج اقصى ربح ممكن، وقد تم تحديد ذلك بالشكل الهندسي غير المنتظم (مساحة شبه القوس) الواضح في الشكل السابق .

وكما هو معروف فإن التعامل بأسلوب الحديات وفي مثالنا السابق، فقد تم التعامل بعدد محدود من الوحدات للتوضيح ليس إلا، حيث تم التعامل بكل وحدة من الوحدات المنتجة او المباعة، وكم يكلف انتاجها وكم تحقق من ايراد، وهل تحقق ربحاً أم خسارة، ومن خلال جمع التكاليف والايرادات (جمع الارباح والخسائر) تستطيع المنشأة ان تحدد الموقف لهذا العدد المحدود من الوحدات، وهل ان المنشأة تحقق ربحاً أم خسارة . لذا فإن هذا التحليل يمكن ان يكون بمثابة تحليل نظري ليس إلا .

أما في الحياة العملية، فإن المنشآت تنتج الآلاف بل ملايين من الوحدات، فإذا بلغ انتاج منشأة ما مليون وحدة من سلعة ما في يوم معين، فهل في هذه الحالة وبهذا الكم الكبير من الانتاج يمكن اعتماد اسلوب الحديات (اي التعامل بكل واحدةكم كلفتها الحدية وكم ايرادها، ان الجواب على ذلك، هو بالنفي، إذ ان ذلك الاسلوب من الاحتساب غير ممكن وعملية عقيمة وخاصة في ظروف الانتاج الحالي (الانتاج الواسع والكبير) .

لذا يمكن القول ان اعتماد اسلوب الحديات (التكاليف والايرادات) يمكن ان توصلنا الى تحديد الوضع التوازني للمنشأة فقط، لكن لا يمكن الاعتماد عليه كوسيلة لاحتساب مقدار الارباح الكلية والتي تعتبر الهدف الاساسي للمنتج .

وعلى هذا الاساس ومن اجل تجاوز عقبة الحسابات او الاسلوب الحدي، لابد من اتباع الخطوات التالية للوصول الى تحديد مقدار الارباح الكلية، حيث ان ما يهم المنتج ليس انه مجرد ربح وإنما مقدار ذلك الربح بالضبط وهذه الخطوات هي :

أ- اعتماد الحسابات الحدية كوسيلة لتحديد نقطة توازن المنشأة .

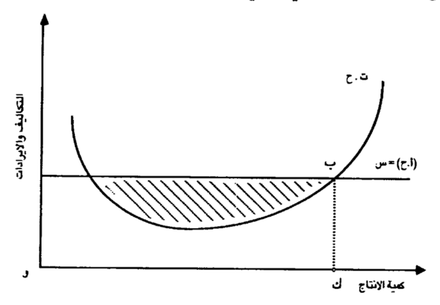
ب- اعتماد المتوسطات (كلفة وايراداً) اضافة الى الحديات في الرسم البياني، فبعد ان يتم تحديد نقطة التوازن استناداً الى الحديات (كما في الرسم السابق) مع اضافة منحنى متوسط التكاليف (أما ما يتعلق بمتوسط الايراد في مثل هذا السوق فلم تكن حاجة الى اضافته لأنه نفس منحنى الايراد الحدي) .

وفي هذه الحالة يتم انزال خط من نقطة التوازن على الاحداثي الافقي لتحديد مستوى الانتاج الذي يحقق الهدف، وهذا الخط لابد ان يقطع متوسط التكاليف (حيث في هذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج يكون مستوى التكاليف الحدية اكبر من متوسط التكاليف) وعند نقطة التقاطع ينزل خطاً آخر على الاحداثي العمودي لتحديد متوسط كلفة الوحدة، وبهذا الاسلوب نكون قد حولنا الشكل الهندسي غير المنتظم والغير ممكن احتساب مساحته الى شكل هندسي منتظم يمكن احتساب مساحته والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح الكلية.

وخلاصة القول ان اعتماد الحسابات المتوسطة تعتبر مسألة لابد منها لاحتساب مقدار الارباح الكلية ولتجاوز عقبة الحسابات الحدية ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسوم البيانية التالية :

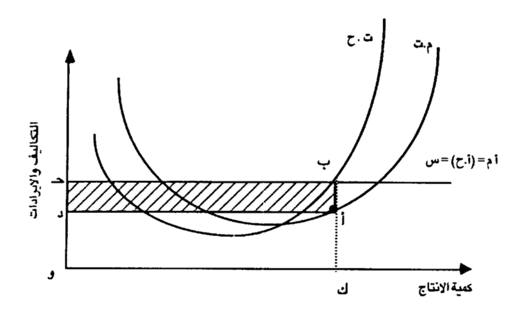
من اجل تحديد الوضع التوازني ومن ثم تحديد مقدار الارباح، فإننا في هذه الحالة بحاجة الى رسمين بيانيين، الأول لتحديد نقطة توازن المنشأة والذي يختصر على استخدام منحنيا التكاليف الحدية والايراد الحدي .

وسوف نرمز للتكاليف الحدية بالرمز (ت ح)، والايراد الحدي بالرمز (أ ح) ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث بالمستوى (و ك) من الانتاج يتحقق الوضع التوازني للمنشأة وذلك في النقطة (ب) والتي تمثل النقطة التي يتساوى فيها (أ.ح) = ت ح حيث في هذه النقطة تحقق المنشأة اقصى ربح ممكن والذي يتمثل بمساحة شبه القوس المظلل المحصور بين منحنى الايراد الحدي والتكاليف الحدية، كما يظهر واضحاً من الرسم أعلاه .

أما إذا اريد او كان المطلوب احتساب مقدار الارباح الكلية، فهنا لابد من اضافة منحنى متوسط التكاليف الى الرسم السابق، فيصبح الرسم بالشكل الآتي، وهنا لابد من اعتماد الخطوات السابقة وسوف نرمز الى متوسط التكاليف بالرمز (م ت) ومتوسط الايراد بالرمز (م.أ) .



كما لابد من الأخذ بنظر الاعتبار طبيعة العلاقة بين منحنيا التكاليف المتوسطة والحدية المار ذكرها في الفصل السابق وتحت عنوان مراحل التكاليف .

فبعد ان تم تحديد نقطة توازن المنشأة في الرسم البياني الأول وهي النقطة (ب)، وبعد ان تم اضافة منحنى متوسط التكاليف والذي يظهر واضحاً في الرسم البياني الثاني، بعد ذلك يتم انزال خط مستقيم من نقطة التوازن (ب) على المحور الأفقي لتحديد كمية الانتاج (المبيعات) المثلى والتي تساوي (و ك) وخلال عملية انزال ذلك الخط المستقيم، فإنه لابد ان يقطع متوسط التكاليف في نقطة ولتكن (أ) ثم ننزل عموداً من تلك النقطة على الاحداثي العمودي لتحديد متوسط التكلفة للوحدة المنتجة ولهذا المستوى من الانتاج والتي تساوى في هذه الحالة (ود) .

اما السعر والذي يساوي متوسط الايراد فهو يساوي في هذه الحالة (و جـ) .

وفي هذه العملية فقد تم تحويل الشكل الهندسي غير المنتظم (شبه القوس) الواضح في الرسم البياني الاول الى شكل هندسي منتظم الواضح في الرسم البياني الثاني والتي مساحته (أ ب جـ ء) والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح الكلية .

وعادة فإن مساحة الشكل الهندسي غير المنتظم تساوي تماماً مساحة الشكل الهندسي المنتظم (أ ب جـ ء) .

ولما كان الربح الكلي، ما هو الا الفرق بين الايرادات والتكاليف الكلية اي :

الايراد الكلي – التكاليف الكلية = الربح الكلي .

أما الايراد الكلي، فيمكن الحصول عليه من خلال ضرب الكمية المباعة (المنتجة) من السلعة في متوسط السعر = السعر السائد للوحدة الواحدة، والذي يمكن التعبير عنه في الرسم البياني بالرموز التالية :

و ك × و جـ = مساحة المستطيل (و ك ب جـ) = الايراد الكلي حيث تشير (و ك) الى كمية الانتاج او المبيعات .

(و جـ) تشير الى متوسط السعر او السعر السائد .

أما التكاليف الكلية فهي تساوي حاصل ضرب الكمية المنتجة من السلعة في متوسط كلفة الوحدة الواحدة والذي يمكن التعبير عن ذلك بالرسم البياني الثاني وبالرموز التالية :

وك × و د = مساحة المستطيل (و ك أ د) = التكاليف الكلية حيث (و د) تشير الى متوسط كلفة الوحدة المنتجة .

ولما كان الايراد الكلي – التكاليف الكلية = الربح الكلي .

ومن خلال التعويض عن المعادلة اعلاه بالمساحات السابقة فإنه يمكن الحصول على الربح المكلي اي :

مساحة المستطيل (و ك ب جـ) – مساحة المستطيل (و ك أ ء) = مساحة المستطيل [أ ب جـ د] = والتي تعبر عن الربح الكلي .

مثال توضيحي :

منشأة تعمل في سوق المنافسة تامة بلغ انتاجها من سلعة معينة وفي يوم معين (٢٠٠٠) وحدة، فإذا علمت ان السعر السائد في السوق (الايراد المتوسط) = (١٥) دينار للوحدة الواحدة، وان متوسط التكاليف بلغ (١٢) دينار جد ما يلي :

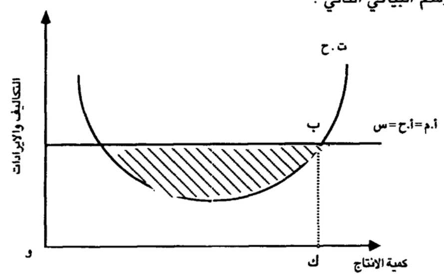
أ- حدد الوضع التوازني للمنشأة باعتماد اسلوب الحديات موضحاً ذلك بالرسم ؟

ب- ضع الارقام الواردة في المثال اعلاه على رسم بياني، ثم استخرج مقدار الارباح الكلية .

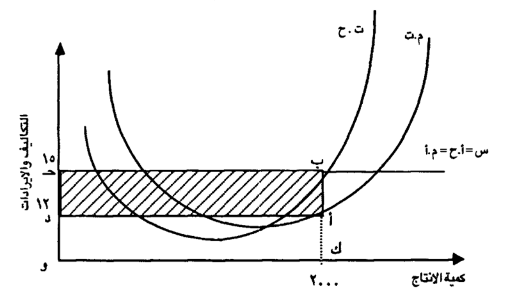
الجواب :

أ- يتحقق الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظل سوق المنافسة التامة (في المدى القصير) وذلك عندما يكون الايراد الحدي = التكاليف الحدية، على شرط ان يقطع

منحـنى التكاليـف الحدية منحـنى الايراد الحدي من الاسـفل ويمكن توضيـح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



ب- من اجل التمكن مـن احتساب الارباح الكلية، لابد من اضافة مـنحنى متوسط التكاليف الى الرسم السابق، ليصبح الرسم البياني بالشكل الآتي :



حيث :

الايراد الـكلـي = متوسـط الإيراد (الـسعـر) × كميـة الانتـاج = و جـ × و ك = مساحة المستطيل (و ك ب جـ) .

= ٢٠٠٠ × ١٥ = ٣٠٠٠٠ دينار الايراد الكلي .

أما التكاليف الكلية = متوسط الكلفة × كمية الانتاج

= و د × و ك

= مساحة المستطيل (و ء ك أ)

= ١٢ × ٢٠٠٠ = ٢٤٠٠٠ دينار التكاليف الكلية

الربح الكلي = الايراد الكلي – التكاليف الكلية

= مساحة المستطيل (و ك ب جـ) – مساحة المستطيل (و د ك أ)

= ٣٠٠٠٠ – ٢٤٠٠٠

= ٦٠٠٠ دينار الربح الكلي

اي يساوي مساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ ء) .

٢-١-١ تحديد الوضع التوازني باسلوب الاجماليات Aggregates Method

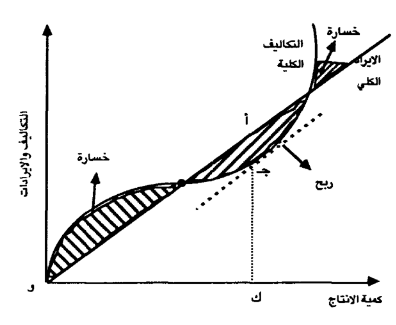
ان المنشأة تستطيع زيادة او تخفيض انتاجها في المدى القصير من خلال زيادة او تخفيض مدخلات الانتاج المتغيرة فقط، وحيث ان هدف المنشأة هو الحصول على اقصى ربح ممكن، وبما ان الربح ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الايرادات الكلية والتكاليف الكلية .

وعادة فإن كمية التوازن تتحقق عندما تكون الايرادات الكلية تزيد عن التكاليف الكلية باكبر قدر ممكن .

وكما هو معلوم فإن منحنى الايراد الكلي في هذا السوق يكون على شكل خط مستقيم يبدأ من نقطة الاصل ثم يتجه نحو الأعلى والسبب في ذلك يعود الى ثبات السعر في هذا السوق وبالتالي فإن الاضافة الى الايراد الكلي نتيجة لزيادة المبيعات بوحدة واحدة تكون مقدار ثابت مساوياً للسعر .

اما التكاليف الكلية فإنها تتغير بتغير كمية الانتاج ويأخذ منحنييها بين الارتفاع والانخفاض نتيجة للتغيرات التي تطرأ على كل من التكاليف الثابتة والمتغيرة بسبب تغير كمية الانتاج .

ويمكن ملاحظة العلاقة بين منحنيا التكاليف الكلية والإيراد الكلي من خلال الرسم البياني يالتالي :



من الشكل السابق يـتضح ان المنشأة تحقق اقصى ربح ممكن عندمـا تنتج الكمية (و ك)، حيث بهذا المستوى من الانتاج يصل التباعد بين منحنى التكاليف الكلية ومنحنى الايراد الكـلي اقصى ما يمكـن، اما الأرباح الكليـة فهي تتمـثل بالمسافة المحـصورة بين المنحـنيين اي (أ جـ)، وبهـذا المستوى من الانـتاج يكون ميل مـنحنى التـكاليف الكـلية مساويـاً لميل منـحنى الايراد الـكلي، يمكن تـوضيح طبـيعة العـلاقة بين الايراد الـكلي والتكاليف الكلية من خلال الجدول التالي :

كمية الانتاج	السعر	الايراد الكلي	التكاليف الكلية	الربح	الملاحظات
صفر	١٠	صفر	١٠	-١٠	
١	١٠	١٠	٢٨	-١٨	ت ك > أ ك
٢	١٠	٢٠	٣٨	-١٨	مرحلة
٣	١٠	٣٠	٤٦	-١٦	الخسائر
٤	١٠	٤٠	٥١	-١١	
٥	١٠	٥٠	٥٥	-٥	
٦	١٠	٦٠	٦٠	صفر	نقطة التعادل
٧	١٠	٧٠	٦٦	٤	أ ك > ت ك
٨	١٠	٨٠	٧٤	٦	مرحلة الربح
٩	١٠	٩٠	٨٦	٤	
١٠	١٠	١٠٠	١٠٠	صفر	نقطة تعادل
١١	١٠	١١٠	١٢٠	-١٠	خسائر

وعلى هـذا الاساس يمكن القـول ان طريقة الاجمـاليات كوسيـلة لتحديـد الوضـع التوازني للمنشأة، لا يمكن ان تعطي تفسيراً او تحـليلاً لسلوك المنتج، كما تعتبر طريقة قديمة، مما دفع الى الاعتـماد على الاسلوب السـابق وهو اسلوب الحديـات والتي تعتبر الطريقة الاكثر حداثة في تحليل سلوك المنتج وتحديد نقطة توازنة .

٢-١-١ حالات الربح او الخسارة التي تواجه المنشأة في سوق المنافسة التامة وفي الأمد القصير

لقد عرفنـا مما سبق، ان المنشأة في الأمـد القصير قادرة على اجـراء تغيرات في عناصر الانتاج المتغيرة فقط كوسيلة لإعادة النظر في اوضاعها .

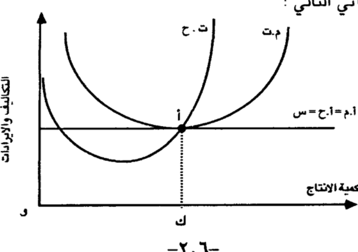
وعادة فإن المنشأة التي تعمل في ظل سوق منـافسة تامة، ونظراً لما يتميز به هذا السوق مـن خصائص فـقد تواجه بحـالات من الربح او الخسـارة في الأمد القـصير، وهذه الحالات هي :

أ- حالة الربح الاعتيادي Normal Profit

يقصد بالربح الاعتيادي هو الربح الذي تحصل عليه المنشأة كعائد لعنصر التنظيم مقابل مسـاهمته في العمليـة الانتاجية (كأي عنـصر آخر) وهذا الربح يعتـبر جزء من التكاليف المتوسطة .

المنشأة في هـذه الحالة لا تحقق عائداً إلا بما يساوي تـغطية تكاليفها الـكلية وبما فيها الارباح العادية – التي تعتبر جزءاً من الكلفة الكلية – .

ويتحقق توازن المنشأة في هذه الحالة في النقطة التي يتساوى فيها الايراد الحدي مع التكـاليف الحدية، كما تمثـل هذه الحالة افضل حالة لـلمنشأة، ويمكن توضـيح تلك الحالة بالشكل البياني التالي :



حيث يظهر من الشكل البياني السابق ان توازن المنشأة يتحقق في النقطة (أ)، حيث في هذه النقطة يكون منحنى الايراد الحدي مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة وفي أخفض نقطة منه، وفي نقطة التوازن هذه يكون الايراد الحدي = الايراد المتوسط = السعر = التكاليف الحدية، ونظراً لأن السعر يغطي التكاليف المتوسطة للوحدة المنتجة، لذا فإن المنشأة وبهذا المستوى من الانتاج (و ك) قادرة على تغطية تكاليف انتاجها والتي يدخل ضمنها تكلفة عنصر المنظم وهو الربح.

وكما قلنا بأن هذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج وضمن التكلفة والسعر السائد في السوق، تعتبر الحالة الأفضل، حيث اذا ما زاد الانتاج او نقص عن الكمية (وك) ففي هذه الحالة يلاحظ بأن المنشأة تحقق خسائر، لأن التكلفة المتوسطة تصبح اكبر من الايراد المتوسط (أو لأن التكاليف الكلية > الايراد الكلي) .

ب- حالة الربح غير الاعتيادي Abnormal Profit

في بعض الاحيان وعلى الرغم من ان المنشأة تعمل في ظل سوق منافسة تامة. إلا انها من الممكن ان تحقق ارباحاً غير اعتيادية في الأمد القصير، إما بسبب عدم معرفة الآخرين ببعض الاسرار والخبرات التي تعرفها تلك المنشأة سواء في مجال الانتاج او التسويق او اعتمادها طرق انتاج جديدة مما ينعكس على انخفاض التكاليف وبالتالي الحصول على مزيد من الارباح، او بسبب قيام المنتج بإنتاج سلعة جديدة لم يكن لها مثيل سابقاً .

ويمكن ان تعرف الارباح غير الاعتيادية بأنها « الأرباح الصافية التي يحصل عليها المنتج او المنشأة بعد دفع كافة نفقات عناصر الانتاج المساهمة في العملية الانتاجية .

وكمثال لتوضيح هذا النوع من الارباح، فلو فرضنا ان منتجاً او منشأة معينة انتجت كمية من سلعة معينة ثم قامت ببيعها في السوق بمبلغ (٥٠٠) دينار (الايراد الكلي)، وكانت تكاليف عناصر الانتاج المستخدمة لانتاج الكمية بالشكل الآتي :

* الأجور المدفوعة (تكلفة عنصر العمل) = ٢٠٠ دينار .
* الفوائد المدفوعة (تكلفة رأس المال) = ١٠٠ دينار .
* الريع (تكلفة عنصر الأرض) = ٦٠ دينار.

* الربح (تكلفة عنصر التنظيم) = ١١٠ دينار .

* مجموع تكاليف استخدام عناصر الانتاج = ٤٧٠ دينار (التكاليف الكلية وبما ان الايراد الكلي = ٥٠٠ دينار .

لذا فإن الربح الصافي = الايراد الكلي – التكاليف الكلية

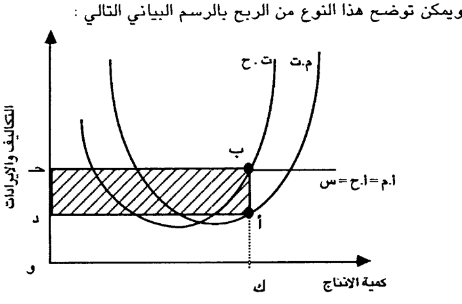
= ٥٠٠ – ٤٧٠

= ٣٠ دينار الربح الصافي

وهذا الربح هـو ما يطلق عليه بـالربح غير الاعتيادي واحـياناً يطلق عليـه بالربح الاقتصادي Economic Profit .

أما الربح الذي يـساوي (١١٠) دينار في المثال والذي يعـتبر كلفة عنصر الـتنظيم مقابـل مساهمتـه في العملـية الانتاجيـة كأي عنصر آخـر فهو ما يطـلق عليه بـالربح الاعتيادي .

ويمكن توضح هذا النوع من الربح بالرسم البياني التالي :



حيث يتضح من الرسم السابق، ان الربح غير الاعـتيادي يتمثل بمساحة المستطيل (أ ب جـ د) والذي ما هو إلا عبارة عن الفرق بين الايراد الكلي الممثل بمساحة المستطيل (ب ك و جـ) والتكاليف الكلية الممثلة بمساحة المستطيل (أ ك و د) .

ويعـود سبب ظهـور هذا النوع مـن الربح نتـيجة لأن الايراد المـتوسط اكبـر من التكاليف المـتوسطة وعند هذا المستوى مـن الانتاج، الذي يمثل الانتاج الأمثل لـلمنشـأة والتي تحقق فيه اقصى ربح ممكن، حيـث اذا ما كان الانتاج اقل من ذلك المستوى فإن

المنشأة سوف تفقد بعض الأرباح التي كان بالإمكان الحصول عليها، كما لو أنها زادت انتاجها اكبر من الكمية (و ك) فإنها سوف تحقق خسارة، حيث ان التكاليف المتوسطة تكون اكبر من الايراد المتوسط .

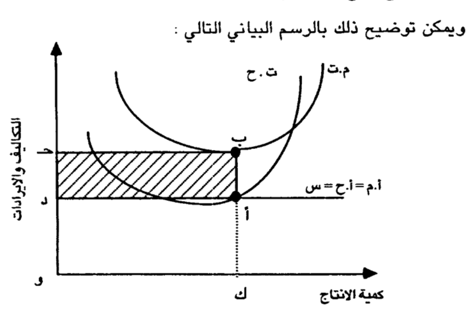
جـ- حالة ادنى خسارة ممكنة Minimum Profit

من ناحية اخرى، يمكن ان تواجه المنشأة بعض الخسائر في المدى القصير، اما نتيجة لجهلها بالعديد من الأمور الفنية والتنظيمية التي تتعلق بالعملية الانتاجية، او بسبب عدم معرفتها بأسرار وخفايا المهنة، او بسبب الدخول الى نشاط معين لم يكن معروف سابقاً .

وتظهر الخسائر في هذه الحالة نتيجة لأن التكاليف المتوسطة تكون اكبر من الايراد المتوسط .

وهذا يعني، انه قد لا يُسمح في الانتاج والسعر السائد في السوق للمنشأة ان تحقق ارباحاً عادية، بمعنى انه قد تعاني من خسائر، ولكون الفترة قصيرة، فإذا امتنع المنتج عن الانتاج كلية، فإنه في هذه الحالة سيتحمل كافة التكاليف الثابتة . ولذلك يفضل المنتج الاستمرار بالانتاج – على الرغم من وجود الخسارة – فإنه في هذه الحالة يستطيع تحمل التكاليف المتغيرة وجزء بسيط من التكاليف الثابتة، وبهذا سوف يقلل خسارته الى ادنى حد ممكن .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



فعندما يكون انتاج المنشأة بالمستوى (و ك) فإنها سوف تواجه خسارة ممثلة

بمساحة المستطيل (أ ب جـ ء) نظراً لأن التكاليف الكلية والممثلة بمساحة المستطيل (و ك ب جـ) تكون اكبر من الايراد الكلي والممثل بمساحة المستطيل (و ك أ ء) .

حيث اذا ما اختار المنتج حجماً آخر للإنتاج اكبر او اقل من انتاج التوازن (و ك) فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة خسارته .

لهذا فإن هذا الوضع واستناداً الى ظروف السوق السائدة، يعتبر الوضع الافضل للمشروع، نظراً لأن المشروع يحقق فيه اقل خسارة ممكنة .

٢-١ تحديد الوضع التوازني للمنشأة في سوق المنافسة التامة وفي المدى الطويل

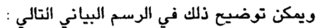
اذا كانت الفترة القصيرة غير كافية للمنشأة لتعيد النظر في اوضاعها او لتصفية نشاطها والخروج من السوق، فإن المدى الطويل يكون كافياً امام المنشآت لكي تعدل في طاقتها الانتاجية او ان تدخل او تخرج من السوق سعياً وراء المزيد من الارباح او تجاوز خسائرها .

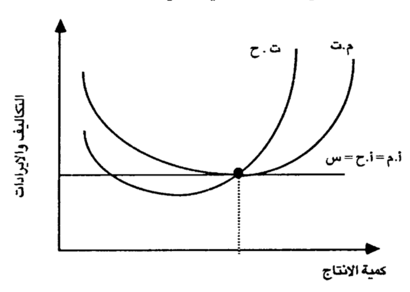
فإذا كانت بعض المشروعات تحقق بعض الخسائر في المدى القصير – كما لاحظنا سابقاً – فإنها في المدى الطويل إما ان تعيد في اوضاعها للتعرف على اسباب خسارتها وتجاوزها مستقبلاً، او ان تترك السوق وهذا مما ينعكس على انخفاض الانتاج ويقلل العرض في السوق وترتفع الاسعار مما يؤدي الى تحسين اوضاع المشروعات الحدية (المشروعات الاقل كفاءة واكبر تكلفة) ويمكنها من تغطية تكاليفها والحصول على الربح العادي، وفي حالة تمكن المشروعات الحدية Marginal Firms من الحصول على الربح العادي، فإن ذلك يؤدي الى توقف خروج المشروعات من السوق ويصبح السوق للسلعة في حالة توازن وفي المدى الطويل .

أما اذا كانت بعض المشروعات قد حققت ارباحاً غير اعتيادية في المدى القصير – فإن هذه لارباح سوف تختفي في المدى الطويل نظراً لدخول مشروعات اخرى، هذا مما يؤدي الى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض وانخفاض الاسعار تبعاً لذلك، وتستمر عملية دخول المشروعات الجديدة الى السوق او الصناعة الى الحد الذي يصبح فيه السعر او (الإيراد الحدي والمتوسط) مساوياً للتكاليف الحدية وعند هذا الحد سوف يتوقف دخول اي مشروعات اخرى الى السوق، لأنها اذا ما دخلت فإنها لن تتمكن من الحصول على الربح الاعتيادي – انها ستكون من المشروعات الخاسرة – وبذلك سوف

يعود السوق او الصناعة الى حالة التوازن وفي المدى الطويل .

وخلاصة القول، اذا كانت بعض المشروعات قد حققت ارباحاً غير اعتيادية او واجهت بعض الخسائر في المدى القصير، فإنه في المدى الطويل سوف لا يمكن لأي منشأة ان تحقق إلا ما يسمى بالربح الاعتيادي نتيجة لاتصاف هذا السوق بخاصية حرية الدخول والخروج من والى السوق .


ويمكن توضيح ذلك في الرسم البياني التالي :



وعلى هذا الاساس، يمكن القول، بأن المنشأة اذا استطاعت ان تحقق توازنها في المدى القصير، فإن الصناعة لا يمكنها تحقيق ذلك إلا في المدى الطويل والربح في هذه الحالة هو الربح الاعتيادي .

٢- تحديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في ظل سوق الاحتكار التام

يمكن القول ان سوق الاحتكار التام يمثل الحالة المناقضة تماماً لسوق المنافسة التامة، حيث يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص عن الاسواق الاخرى، اضافة الى ذلك فإن هذا النموذج من الاسواق يمثل حالة نظرية ليس لها وجود في الحياة العملية إلا في بعض المجالات الضيقة .

٢-١ خصائص سوق الاحتكار التام

يتميز سوق الاحتكار التام ببعض الخصائص التي منها ما يلي :

أ- وجود بائع او منـتج واحد للسلعة في الـسوق، فعلى سبيل المثـال توجد هناك منشـأة واحدة لإنتاج الطاقـة الكهربائيـة في الأردن، مما يعنـي ان هذه المنشأة تتـميز بوضع احتكاري في ممارسة نشاطها، كما ان البنك المركزي ونشاطه في اصدار العمله في اي بلد، فإن وضعه يمثل وضعاً احتكارياً .

ويلاحظ من هذه الحالات ان المحتكر يمثل السوق لأنه المنتج الوحيد للسلعة، وهذا الانفراد بـالسوق يجعلـه قادراً على تحديـد السعر الذي يـرغب فيه من خلال تحـكمه بعرض السلعة التي ينتجها، فإذا أراد المحتكر ان يرفع سعر سلعته، فما عليه ان يخفض الكمية المعروضه من السلعة. وإذا أراد أن يخفض سعر سلعته، فما عليه أن يزيد الكمية المعروضة منها.

لهذا يمكـن القول ان المحتكر هـو محدد السعر Price- Maker ولـيست آخذاً او مستقبلاً للسعر Price-Taker كما في سوق المنافسة التامة .

وبسبب هـذه الخاصية، يلاحظ ان مـنحنى الطلـب الذي يواجه المحتكـر هو نفس منحنى الطلب للسوق، وبذلك فإنه يتجه من الاعلى الى الأسفل وصوب اليمين .

ب- عدم وجود بدائل قريبة او جيدة لسلعة المحتكر

فعلى الـرغم من وجو مصادر بـديله للطاقة، إلا أن اسـتخدام الكهربـاء في بعض الاستـخدامات تعـتبر هـي الافضل من المـصادر الاخرى وخـاصة في مجـال الاضاءة المنزلية مثلاً . كذلك يعتبر البنزين البـديل الذي لابديل غيره كوقود للسيارة، وهذا يعني ان درجة الاحلال (مرونة الطلب التقاطعية) بين سـلعة المحتكر وسلعة المنتجين الآخرين تقترب من الصفر .

جـ- لا توجد حرية دخول منشآت أخرى الى السوق

حيث تـوجد هناك عـوائق قانونـية وتشريـعات تمنع دخـول منشآت اخـرى الى السوق .

كما هي عليه الحال بالنسبة لبعض مرافق الخدمات العامة، مثل الطاقة الكهربائية، الهاتف، السكك الحديدية، الماء، المجاري ... الخ .

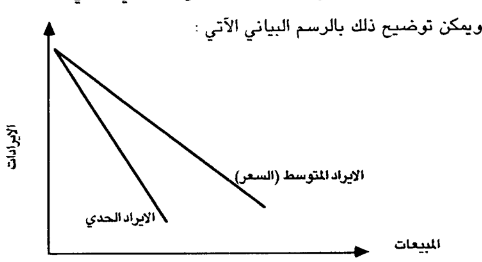
أو مثلاً سيطرة المحتكر على كافة المواد الأولية او الخام اللازمة لانتاج السلعة مما يمنع الآخرين من الحصول عليها .

او ان بعض الصناعات تحتاج الى رؤوس اموال كبيرة مثل صناعة السيارات، الطائرات، المفاعلات النووية، مما يصعب على المنتجين الآخرين الدخول الى مثل تلك الصناعات .

د- ان منحنى طلب المحتكر هو نفس منحنى طلب السوق للسلعة

وبذلك فإنه يكون ذا اتجاه سالب - ينحدر من الاعلى الى الاسفل - لهذا يلاحظ في هذا السوق ان منحنى الايراد المتوسط هو نفس منحنى طلب المحتكر ولكنه ليس نفس منحنى الايراد الحدي كما في سوق المنافسة التامة، حيث يلاحظ أن منحنى الايراد الحدي يقع تحت منحنى الايراد المتوسط وهو عادة ينصف المسافة المحصورة بين نقطة الاصل ونقطة تقاطع الايراد المتوسط مع الاحداثي الأفقي .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني الآتي :



٢-٢ تحديد وضع التوازن في الأمد القصير

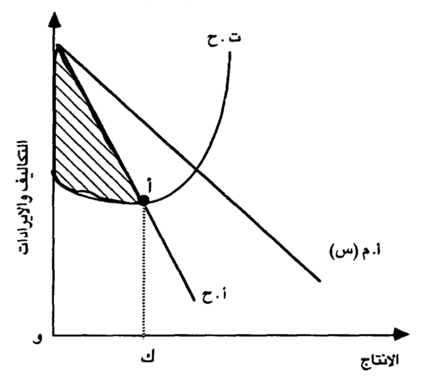
يمكن الوصول الى تحديد الوضع التوازني في سوق الاحتكار التام بطريقتين هما طريقة الحديات وطريقة الاجماليات .

١-٢-٢ طريقة الحديات Marginal Method

يمكن الوصول الى تحديد الوضع التوازني للمحتكر بالاعتماد على اسلوب الحديات، وذلك من خلال الجمع بين منحنيا التكاليف الحدية والايراد الحدي في رسم بياني واحد .

وعادة فإن الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في ظل سوق الاحتكار التام يتحقق عندما يكون الايراد الحدي = التكاليف الحدية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه في النقطة (أ) التي تمثل نقطة تقاطع منحنى الايراد الحدي (أ . ح) مع منحنى التكاليف الحدية (ت.ح) والتي يتحدد عندها ذلك الانتاج (و ك) الذي يحقق فيه المنتج اقصى ربح ممكن والذي يتمثل بالمساحة المضلله المحصورة بين منحنيا الايراد الحدي والتكاليف الحدية والاحداثي العمودي وهذه الكمية تعتبر الكمية الافضل للمحتكر، حيث اذا ما زاد الانتاج عن تلك الكمية (و ك) فإن المحتكر سوف يحقق خسارة عن كل وحدة مضافة عن (و ك)، نظراً لأن التكاليف الحدية لتلك الوحدة تكون اكبر من ايرادها الحدي، اي ان تلك الوحدة المضافة تضيف الى التكاليف اكبر من الاضافة الى الايراد .

لذا فإن افضل كمية من الانتاج يمكن ان ينتجها او يعرضها المحتكر تتمثل بالكمية (و ك) الذي يحقق فيها اقصى ربح ممكن، والتي يكون عندها

الايراد الحدي = التكاليف الحدية

٢-٢-١-١ احتساب مقدار الارباح في سوق الاحتكار التام

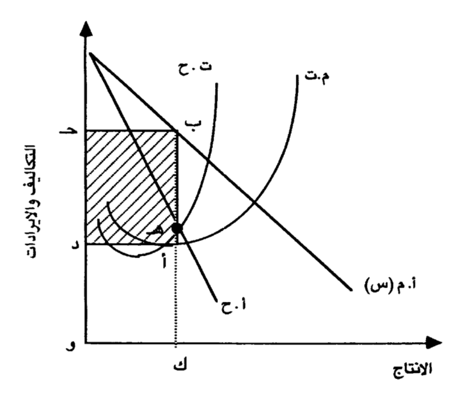
كما قلنا في سوق المنافسة التامة، ان هدف المنتج لا ينحصر في الحصول على الربح وإنما يتمثل بالحصول على اقصى ربح ممكن ومعرفة مقدار ذلك الربح، واذا كان

الاسلوب الحدي يمكن الاعتماد عليه في تحديد الوضع التوازني كما سبق - فإنه لايمكن الاعتماد عليه في احتساب ومعرفة الارباح الكلية التي تعتبر الهدف الاساسي للمنتج، خاصة في سوق الاحتكار الذي يتميز بالمنشآت الكبيرة وذات الانتاج الواسع والكبير، حيث من غير الممكن التعامل بملايين الوحدات المنتجة وعلى اساس كل وحدة وكم تكاليفها وكم ايرادها، لذا ومن أجل تجاوز تلك المشكلة، لابد من اعتماد المتوسطات (كلفة وايراداً) .

اضافة الى الحديات، حيث من خلال ذلك الجمع بين الحديات والمتوسطات يمكن تحويل الشكل الهندسي غير المنتظم وذا المساحة الغير ممكن احتسابها الى شكل هندسي منتظم يمكن احتساب مساحته والتي ما هي إلا تعبير عن مقدار الارباح او الخسائر الكلية .

لكن لابد من الأخذ بنظر الاعتبار، انه لابد أولاً من تحديد نقطة التوازن بالاعتماد على الحديات، ومن ثم اعتماد المتوسطات لاحتساب مقدار الارباح، كما لابد من الالتزام بسلوك منحنيات التكاليف والايرادات (المتوسطة والحدية) وطبيعة العلاقة بينهما كما ورد في الفصل السابق .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه في النقطة (هـ) والتي تمثل نقطة تقاطع (تساوي) منحنى الايراد الحدي (أ.ح) مع التكاليف الحدية (ت. ح)، والتي فيها يتحدد مستوى الانتاج (و ك) الذي يحقق فيه المحتكر اقصى ربح ممكن ممثلاً بمساحة المستطيل (أ ب جـ ء) .

ومن اجل احتساب تلك المساحة، فإننا نقوم بإنزال عمود من نقطة التوازن (هـ) باتجاه المحور الأفقي لكي نحدد مستوى الانتاج الافضل، وهذا العمود النازل لابد ان يقطع منحنى التكاليف المتوسطة وليكن في نقطة (أ) ومنها ننزل عمود آخر على الاحداثي العمودي الذي بموجبه يتحدد متوسط التكلفة (و د)، ومن نقطة (هـ) نتجه بالعمود النازل نحو الأعلى حين يقطع منحنى الايراد المتوسط (السعر) وليكن في (ب) ومنها ننزل عموداً على الاحداثي العمودي لكي نحدد فيه متوسط الايراد (السعر) وليكن (و جـ) .

ولما كان الربح الكلي = الايراد الكلي – التكاليف الكلية

وبما ان الايراد الكلي = الكمية المباعة × متوسط الايراد

= و ك × و حـ

وهذا يعني ان الايراد الكلي = مساحة المستطيل (و ك ب جـ)

أما التكاليف الكلية = الكمية المباعة (المنتجة) × متوسط الكلفة

= و ك × و د

وهذا يعني ان التكاليف الكلية = مساحة المستطيل (و ك أء)

لذا فإن الايراد الكلي (و ك ب جـ) – التكاليف الكلية (و ك أ د)

= الربح الكلي والممثل بمساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ د)

ويمكن توضيح ذلك عملياً بالمثال التالي :

مثال :

منشأة تعمل في ظل سوق احتكار تام، بلغ انتاجها من سلعة معينه وفي يوم معين (٣٠٠٠) وحدة، وكان متوسط الايراد (السعر) يساوي (٢٠) دينار، كما ان متوسط الكلفة بلغ (١١) دينار .

المطلوب ما يلي :

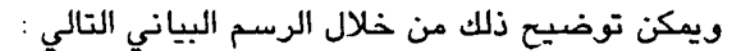
أ- حدد الوضع التوازني للمنشأة موضحاً بالرسم ؟

ب- ضع الارقام الواردة في المثال اعلاه على رسم بياني، ثم احتسبت مقدار الارباح الكلية ؟

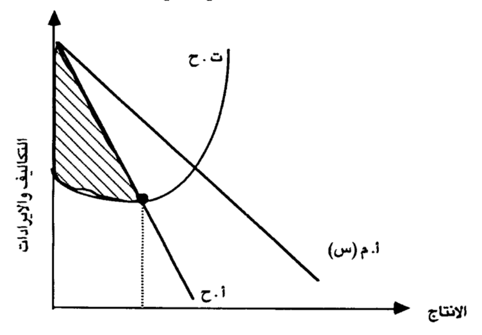
الجواب :

ملاحظة : يمكن رسم منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية على شكل مستقيمات وتؤخذ في حالة الارتفاع (المرحلة الثانية) من اجل السهولة والوضوح ليس إلا مع المحافظة على طبيعة العلاقة فيما بينها في تلك المرحلة .

أ- يتحدد الوضع التوازني للمنشأة التي تعمل في سوق الاحتكار التام في النقطة التي يكون فيها الايراد الحدي (أ. ح) = التكاليف الحدية (ت.ح) .



ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



ب- الايراد الكلي = متوسط الايراد (السعر) × كمية الانتاج

= و جـ × و ك

= مساحة المستطيل (و ك ب جـ)

اي يتساوى = ٢٠ × ٣٠٠٠

= ٦٠٠٠ دينار .

أما التكاليف الكلية = متوسط التكلفة × كمية الانتاج

= و د × و ك

= مساحة المستطيل (و ك أ د)

اي تساوي :

= ١١ × ٣٠٠٠

= ٣٣٠٠٠ دينار

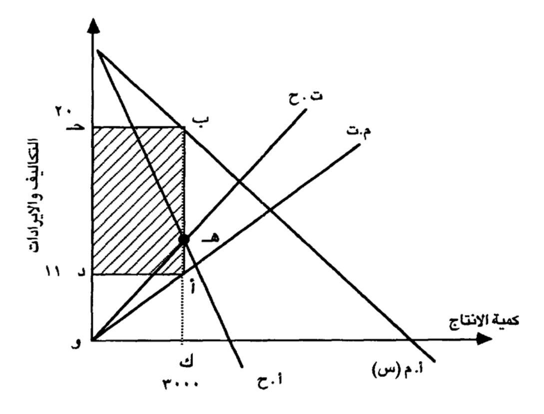
وبما ان الربح الكلي = الايراد الكلي - التكاليف الكلية

= مساحة المستطيل (و ك ب جـ) - مساحة المستطيل (و ك أ د)

= ٦٠٠٠٠ - ٣٣٠٠٠

= ٢٧٠٠٠ دينار

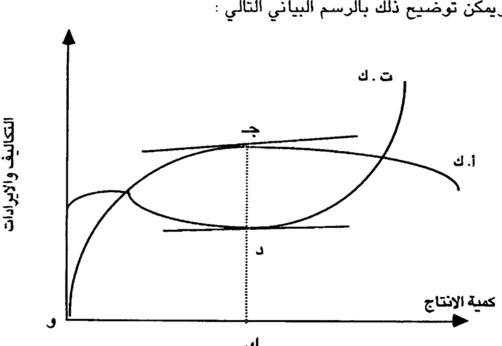
= مساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ د) .



٢-٢-٢ بطريقة الاجماليات Agregate Method

يمكن تحديد الـوضع التوازني للمنشـأة في سوق الاحتكار التام وذلـك بالاعتماد على الحســابات الكلية (الاجـمالية)، اي باسـتـخدام منحنيـات الايراد الكلي والتـكاليف الكلية. حيث يتحقق توازن المحتكر في هذه الحالة – الحصول على اقصى ربح ممكن – وذلك عند مـستوى الانتاج الذي يـكون فيه ميل منـحنى التكالـيف الكلية يـساوي ميل منحنى الايراد الكـلي، ولما كان ميل منحنى التكـاليف الكلية ما هو إلا تعبيـر عن الكلفة الحدية، وميل مـنحنى الايراد الكلي ما هـو إلا تعبير عن الايراد الحدي، فـهذا يعني ان توازن المحتكـر يتحقق ايضاً عـندما يتساوى الإيراد الحدي مـع التكلفة الحديـة وعندما تكون التكلفة الحدية في حالة تزايد .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



يلاحظ من الرسـم البياني، ان منحنـى الايراد الكلي يصل الى حـده الاقصى عند الكمية من الانتاج (و ك) ثم يأخذ بعد ذلك في الهبوط .

ويحقـق المحتكر اقـصى ربح ممكن عـند مستوى الـناتج (و ك)، حيث الـفرق بين الايراد الكلـي والتكاليف الكـلية يصل حده الاقصـى ممثلاً بالمسافة (جـ د) وعند هذا المستوى من الناتج يكون ميل منحنى الايراد الكلـي = ميل منحنى التكاليف الكلية حيث يكون المماس لمنحنى الايراد الكلي موازياً لمماس مـنحنى التكاليف الكلية، وحيث ان ميل

منحنى الايراد الكلي هو بمثابة تعبير عن الايراد الحدي، وان ميل منحنى التكاليف الكلية هو تعبير عن التكاليف الحدية، وعلى هذا الاساس، يمكن القول ان ارباح المحتكر تصل حدها الاقصى عند مستوى الانتاج (و ك) والذي عنده يتساوى الايراد الحدي مع التكاليف الحدية .

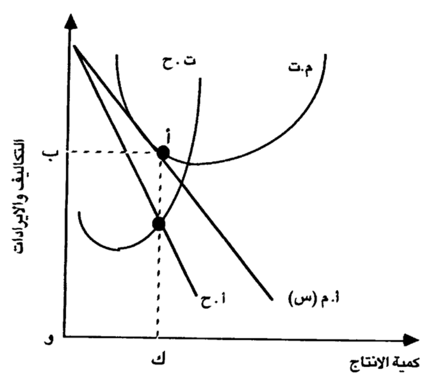
٢-٢-٣ حالات الربح او الخسارة في سوق الاحتكار التام وفي الأمد القصير

على الرغم من ان المحتكر يعتبر المنتج الوحيد للسلعة والوحيد في السوق، إلا أنه قد يتواجه بحالات من الربح والخسارة في الأمد القصير، ويمكن توضيح تلك الحالات بالشكل الآتي :

أ- حالة الربح الاعتيادي :

يتحقق الوضع التوازني للمحتكر محققاً ربحاً عادياً فقط وذلك في النقطة التي يكون فيها منحنى الايراد المتوسط (أ.م) مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة (ت . م) .

وعند مستوى الانتاج الذي يكون فيه الايراد المتوسط = التكاليف المتوسطة ويمكن توضيح ذلك بالرسم البياني التالي :



حيث يلاحظ من الرسم ان الربح الكلي في هذه الحالة يساوي صفراً، وهذا يعني ان المنشأة تستطيع تغطية تكاليفها الثابتة والمتغيرة فقط ولا يتحقق لديها اي عائد

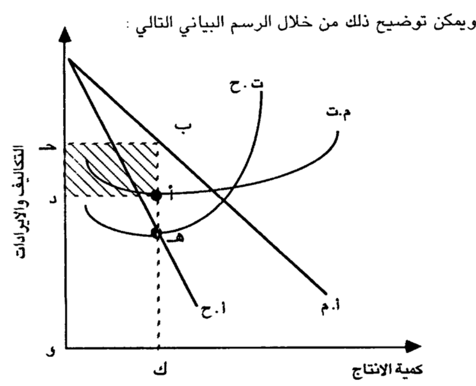
صافي، نظراً لأن التكاليـف الكلية الممثلة بمساحة المسـتطيل (و ك أ ب) تساوي الايراد الكلـي الممثل بمـساحة نفـس المستطيـل (و ك أ ب) والربح العـادي هنا يكـون جزأ من التكاليف المتوسطة باعتباره عائداً لعنصر التنظيم مقابل مساهمته في العملية الانتاجية .

وهذه الحالة وبهذا المستوى من الانتاج تعتبر الحالة الافضل للمحتكر حيث اذا زاد انتاجه عن الكمية (و ك) فإن تكاليفه الحدية تصبح اكبر من ايراده الحدي وبذلك يبتعد عن حالة الـتوازن الذي كان فيهـا واذا خفض انتاجه فـإنه سو ف يفقد بـعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها حيـث بذلك المستوى من الانتاج يكون الايراد الحدي اكبر من التكلفة الحدية .

ب- حالة الربح غير العادي (الاقتصادي) .

نظراً لإمكـانية المحتكر بتـحديد السعر الذي يـرغب فيه والذي يمكن ان يـحقق له اقصى ربح ممكن وذلك من خلال تحكمه بكمية الانـتاج وبالتالي بالكمية المعروضة من السلعة، ويمكن ان يتحقق ذلك عند المـستوى من الانتاج الذي يكون عنده الايراد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية .

ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسم البياني التالي :



حيث يتضح مـن الرسم البياني السابق ان افـضل كمية يمكن ان ينتجـها المحتكر تتمثل بالكمية (و ك) والتي يستطيع فـيها ان يحقق توازنه - يحقق اقصى ربح ممكن

- ممثلاً بمساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ د) وبهذا المستوى من الانتاج يلاحظ ان:

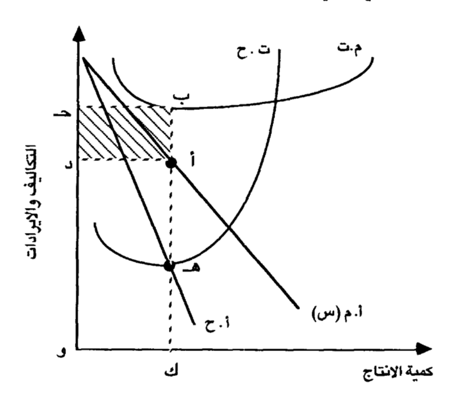
الايراد الحدي = التكاليف الحدية

حيث اذا ما زاد انتاجه عن المستوى (و ك) فإنه سوف يحقق خسارة لكل وحدة مضافة، نظراً لأن التكاليف الحدية سوف تصبح اكبر من الايراد الحدي، وهذا يعني ان الوحدة المضافة سوف تحقق اضافة الى التكاليف الكلية اكبر مما تضيفه الى الايراد الكلي . واذا ما خفض انتاجه عن كمية التوازن (و ك) فإنه سوف يفقد بعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها، حيث لا زال الايراد الحدي اكبر من التكاليف الحدية.

لذا فإن افضل مستوى من الانتاج والذي يحقق فيه المحتكر اقصى ربح ممكن يكون هو (و ك) (اي يحقق ربحاً اقتصادياً) .

جـ حالة الخسارة

في بعض الاحيان وعلى الرغم من ان السوق سوق احتكار، إلا ان المحتكر قد يواجه حالات من الخسائر نظراً لارتفاع تكاليفه المتوسطة عن السعر ويمكن توضيح تلك الحالة بالرسم البياني التالي :



حيث يظهر من الرسم البياني، ان المحتكر يحقق توازنه بالنقطة (هـ) والتي يكون فيها الايراد الحدي = التكاليف الحدية والتي يكون مستوى الانتاج عندها (و ك) وعلى الرغم من ان المحتكر بهذا المستوى من الانتاج يواجه خسارة ممثله بمساحة المستطيل المضلل (أ ب جـ د) والتي ما هي إلا عبارة عن الفرق بين الايراد الكلي الممثل بمساحة المستطيل (و ك أ د) والتكاليف الكلية الممثلة بمساحة المستطيل (و ك ب جـ) .

ويمكن ان تعزى تلك الخسارة الى ارتفاع متوسط التكلفة عن متوسط الايراد (السعر) ويستطيع المحتكر ان يستمر بالانتاج – على الرغم من وجود الخسارة – اذا كان السعر كافياً لتغطية التكاليف المتغيرة، اما اذا كان السعر غير كافي لتغطية التكاليف المتغيرة فيفضل للمحتكر في هذه الحالة التوقف مؤقتاً عن الانتاج .

٢-٣ تحديد الوضع التوازني في الأمد الطويل .

يستطيع المحتكر ان يستمر في الحصول على الارباح غير الاعتيادية (الاقتصادية) التي سبق وان حصل عليها في الأمد القصير حتى في الأمد الطويل، نظراً لعدم امكانية دخول منتجين آخرين الى سوق السلعة بسبب وجود العوائق العديدة التي تمنع عملية دخول الآخرين .

أما اذا كان المحتكر قد واجه بخسائر في الامد القصير، فإنه في الأمد الطويل يمكن تجاوزها وتحقيق الارباح سواء العادية او غير العادية، وإذا لم يستطيع تحقيق ذلك فيمكن في هذه الحالة تصفية نشاطه والتزاماته والخروج من السوق .

وعلى هذا الاساس، يمكن القول، انه اذا كان المحتكر يواجه بخسائر او ارباحاً اعتيادية في الأمد القصير، فإنه يتوقع وعلى الأغلب ان يحقق ارباحاً غير اعتيادية (اقتصادية) في الأمد الطويل .

٢-٤ التمييز الاحتكاري (التمييز السعري)

يقصد بالتمييز الاحتكاري هو بيع نفس السلعة بأكثر من سعر واحد الى مجموعات مختلفة من المستهلكين او في اسواق مختلفة وفي نفس الفترة الزمنية، والأمثلة على ذلك كثيرة، كقيام شركة الكهرباء بتحديد سعر منخفض للمنشآت الصناعية، وسعر مرتفع للدور السكنية او قيام مؤسسة الاتصالات بوضع سعر للمكالمات الهاتفية مرتفع اثناء النهار وسعر منخفض للمكالمات اثناء اليل، أو قيام

الجامعات الاهلية بتحديد سعراً (رسوم) اعلى في الكليات العلمية وسعراً اقل للكليات الانسانية .

وفي جميع هذه الحالات يلاحظ ان المحتكر يقوم بتحديد سعرين او اكثر لسلعته، وذلك من اجل زيادة مبيعاته والحصول على مزيد من الارباح .

وإذا قامت شركة الكهرباء مثلاً بتحديد سعر منخفض وموحد لجميع الاستخدامات (سواء للدور السكنية او للمنشات الصناعية، فإن هناك بعض المستهلكين مستعدين ان يدفعوا سعراً اعلى، وهذا هو ما سيفقد المؤسسة بعض الارباح التي كان بالإمكان الحصول عليها . اما في حالة قيام مؤسسة الكهرباء بتحديد سعر موحد ومرتفع لجميع الاستخدامات، فإن ذلك قد يدفع بعض المشاريع الصناعية الكبيرة – التي تستهلك كميات كبيرة من الطاقة – بشراء محولات او مولدات كهربائية خاصة بها، والاستغناء عن كهرباء الشركة، وهذا ما يفقد الشركة بعض الارباح .

وهكذا ستجد شركة الكهرباء، انه من الافضل لها ان تتبع سياسة التمييز السعري (اي ان تضع سعراً مرتفعاً للدور السكنية وسعر منخفض للمنشآت الصناعية، وما لذلك من اثر في زيادة ارباحها) .

الشروط الاساسية لضمان نجاح سياسة التمييز السعري :

من اجل ضمان نجاح سياسة التمييز السعري في تحقيق اهدافها لابد من توفر الشروط التالية :

١- وجود قوة احتكارية Monopoly Power للمحتكر، إذ لابد للمحتكر ان يكون قادراً على رفع سعر السلعة لبعض المستهلكين وخفضه للبعض الآخر. لذا فإن هذه السياسة غير ممكنه التطبيق في سوق المنافسة التامة، نظراً لعدم توفر مثل تلك القدرة .

٢- إمكانية تجزئة السوق او تقسيم المستهلكين الى مجموعتين وذلك حسب مرونة الطلب السعرية لكل سوق او مجموعة، كأن يحدد سعراً أعلى لسلعته في السوق ذات الطلب قليل المرونة، وسعراً منخفضاً في السوق للسلعة ذات الطلب كبير المرونة .

٣- عدم امكانية اعادة بيع السلعة بين المستهلكين انفسهم، نظراً لطبيعة السلعة او لإرتفاع تكلفة اعادة البيع .

وعادة فإن عدم تحقق أو توفر اي من الشروط اعلاه، فإنه يجعل من سياسة التمييز السعري سياسة غير فعالة في تحقيق اهدافها .

ومن اجل التوضيح دعنا نأخذ المثال التالي :

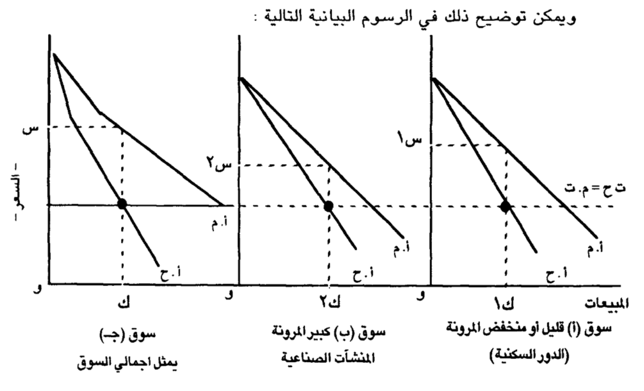
فلو فرضنا ان شركة احتكارية (مثل شركة الكهرباء) تواجه مجموعتين من المستهلكين للطاقة (سوقين) هم اصحاب المنازل ذوي الطلب قليل المرونة على الكهرباء والمنشآت الصناعية ذات الطلب كبير المرونة، وفي هذه الحالة ستكون امام المحتكر ثلاثة اسواق هي :

أ- سوق ذات طلب قليل المرونة .

ب- سوق ذات طلب كبير المرونة .

جـ- سوق لا تطبق عليه سياسة التمييز السعري .

ويمكن توضيح ذلك في الرسوم البيانية التالية :



فالسوق (أ) يتضمن منحنى الطلب والايراد الحدي للمجموعة الاولى، بينما يمثل السوق (ب) منحنى الطلب والايراد الحدي للمجموعة الثانية . اما السوق (جـ) فإنه يمثل منحنى طلب وايراد حدي في حالة عدم وجود تمييز سعري والذي ما هو إلا تجميع لمنحنيات الطلب والايراد الحدي للسوقين أ،ب .

فإذا افترضنا – للتبسيط ليس إلا – ان التكاليف الحدية (ت ح) ومتوسط التكاليف (ت م) ثابتة، ففي هذه الحالة فإن منحنى التكاليف الحدية (ت ح) سوف يكون هو نفس منحنى التكاليف المتوسطة (ت م) وان كل منهما يوازي المحور الأفقي كما في الشكل (جـ) .

وفي حالة عدم وجود تمييز احتكاري، يلاحظ ان المحتكر سينتج الكمية التي تكون فيها التكاليف الحدية (ت ح) مساوية للايراد الحدي (أ ح) في اجمالي السوق (جـ) اي انه سينتج الكمية (و ك) ويبيعها بالسعر (س) .

أما في حالة تطبيق سياسة التمييز السعري، فإن المحتكر سوف يبيع السلعة بسعرين مختلفين، حيث سوف يبيع في كل سوق الكمية التي يتساوى عندها الايراد الحدي مع التكاليف الحدية، وهذا يعني ان المحتكر سيخصص الكمية (و ك) ويبيعها بالسعر (س١) وذلك في السوق (أ)، وسيخصص الكمية (و ك ٢) ويبيعها بالسعر (س٢) وذلك في السوق (ب) .

ومن خلال ملاحظة الرسوم البيانية السابقة يلاحظ ان السعر بالنسبة للسوق (أ) ذات الطلب قليل المرونة يكون اعلى من السعر في السوق (ب) ذات الطلب كبير المرونة.

وهكذا يلاحظ ان المحتكر الذي يمارس سياسة التمييز السعري، اذا تحققت الشروط اللازمة لنجاحها، فإنه يستطيع ان يزيد ارباحه، اذا حدد سعر اعلى في السوق ذات الطلب قليل المرونة وسعراً منخفض في السوق ذات الطلب كبير المرونة .

٣- تحديد الوضع التوازني في سوق المنافسة الاحتكارية

Monopolistic Competition

يمكن القول ان سوق المنافسة الاحتكارية يمثل النموذج الاكثر شيوعاً ومواجهة في الحياة العملية من النماذج السابقة للاسواق، سواء نموذج المنافسة التامة او نموذج الاحتكار التام. حيث يمثل هذا السوق حالة وسط بين السوقين السابقين، فهو يجمع بعض الخصائص من سوق المنافسة، وخصائص اخرى من سوق الاحتكار التام، ويكون اقرب الى سوق المنافسة التامة من سوق الاحتكار التام .

٣-١ خصائص سوق المنافسة الاحتكارية

يتميز هذا السوق عن الاسواق الاخرى ببعض الخصائص التي منها ما يلي :

أ- وجود عدد كبير من البائعين والمشترين، مما يعني ان كل بائع او منتج يمثل حصة صغيرة من السوق، كما ان المنشآت التي تنتج السلعة تكون عادة اقل مما هو عليه في سوق المنافسة التامة، ومن الامثلة على هذا السوق هو سوق الصوابين، والاحذية، والملابس، والسيارات، ومعاجين الاسنان والسكائر ... الخ .

ب- السلعة متماثلة وغير متجانسة، وبالتالي فهي تمثل بدائل قريبة ولكن غير تامة بعضها لبعض، حيث يحاول كل منتج ان يجعل هناك اختلافاً بين سلعته وسلعة الآخرين سواء كان هذا الاختلاف شكلياً كأن يكون الاختلاف في اللون، التغليف، الديكور، الدعاية والاعلان، ومن خلال هذا الاختلاف الذي يكون على الأغلب ظاهرياً، يحاول الدخول في تحديد سعر لسلعته يختلف عن سلعة الآخرين المماثلة لها . ونتيجة لعدم تجانس السلع التي ينتجها المنافسون الاحتكاريون، فإن الطلب على سلعة كل واحد منهم يكون لا نهائي المرونة، اي انه يكون بشكل خط مستقيم ينحدر من الاعلى الى الأسفل وصوب اليمين كما هو عليه في سوق الاحتكار التام ولكنه اكثر انبساطاً .

جـ- حرية الدخول والخروج من والى السوق، وهذا يعني انه لا توجد عوائق تمنع دخول المنتجين الآخرين السوق اذا رغبوا في ذلك، كما يمكن لكل واحد الخروج من السوق متى شاء .

د- تميز هذا السوق بالمنافسة غير السعرية Nonprice Competition . فإذا كان سوق المنافسة التامة يتميز بالمنافسة السعرية، حيث اذا حاول المنتج في صناعة معينة ان يزيد مبيعاته فما عليه إلا ان يخفض سعره عن سعر الآخرين .

أما في المنافسة الاحتكارية، فقد تلجأ المنشأة في هذا السوق الى اتباع اسلوب آخر لزيادة عدد المشترين من السلعة غير اسلوب تخفيض السعر، كمحاولة لإغراء الزبائن لشراء سعلته دون سلعة الآخرين وهو اسلوب التمييز السلعي Productd Differentiation، أي جعل السلعة تبدو مختلفة ومتميزة في نظر المستهلكين مما يتيح للمنتج امكانية رفع السعر دون ان يفقد زبائنه او اجتذاب زبائن جدد ومن وسائل

التمييز السلعي، هو التعبئة والتغليف، اللون، الدعاية والاعلان ... الخ .

٣-٢ تحديد الوضع التوازني في المدى القصير

كما قلنا ان منحنى الطلب (الايراد المتوسط) على السلعة في سوق المنافسة الاحتكارية ينحدر من الاعلى الى الاسفل وصوب اليمين، ونظراً لأن سلعة المنتج تختلف بعض الشيء عن سلعة الآخرين فإن منحنى الطلب يكون عالي المرونة، كما يكون منحنى الايراد الحدي اقل من السعر وعند كل مستوى من مستويات الانتاج، كما هو عليه في سوق الاحتكار التام .

وعلى هذا الاساس يمكن القول، ان سلوك المنتج في سوق المنافسة الاحتكارية وفي المدى القصير يشبه تماماً سلوك المنتج في سوق الاحتكار التام سواء من حيث نقطة التوازن او احتساب الارباح والخسائر .

فالمنتج في سوق المنافسة الاحتكارية والذي يهدف الى تعظيم ارباحه او تقليص خسائره، فإنه سوف ينتج عند ذلك الحد الذي يتساوى عنده الايراد الحدي مع التكاليف الحدية وقد يواجه المنافس المحتكر في المدى القصير إما ارباحاً اقتصادية او عادية او خسائر .

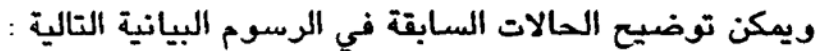
فلو افترضنا ان منحنى الطلب (الايراد المتوسط) للمنافس المحتكر هو (أ.م) ومنحنى الايراد الحدي هو (أ.ح) ومنحنى التكلفة الحدية هو (ت. ح) والسعر هو (س) فإن توازن المنتج عندها سوف يتحقق عندما ينتج الكمية (و ك) والتي يكون الايراد الحدي = التكاليف الحدية .

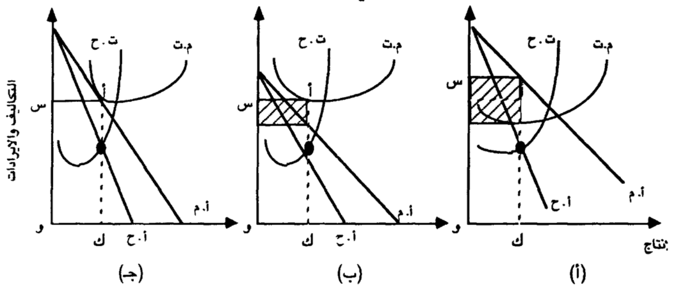
وفي هذه الحالة سوف يحقق المنتج ارباحاً اقتصادية، نظراً لأن السعر (الايراد المتوسط) يكون اكبر من متوسط التكلفة ويظهر ذلك في الرسم البياني (أ) .

أما إذا كان منحنى الطلب (السعر) للمنتج يقع اسفل من متوسط التكلفة، والذي يعني ان متوسط الايراد (السعر) يكون اقل من متوسط التكلفة، فإن المنتج في هذه الحالة سيواجه خسائر في المدى القصير ويظهر ذلك في الرسم البياني (ب) .

أما إذا كان المنافس المحتكر قادراً على تغطية تكاليفه الاجمالية، ففي هذه الحالة سوف يكون الايراد المتوسط (السعر) يساوي التكاليف المتوسطة وسوف تحقق المنشأة الربح العادي ويظهر ذلك واضحاً من الرسم البياني (جـ) .

وفي حالة ما اذا كان السعر غير كافي لتغطـية التكاليف المتغيرة، فإنه من الافضل للمنشأة التوقف عن الانتاج ومغادرة السوق من اجل تقليص الخسائر .


ويمكن توضيح الحالات السابقة في الرسوم البيانية التالية :



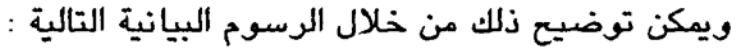
٣-٣ تحديد الوضع التوازني في المدى الطويل

اذا كان هناك تشابه بين سلوك المنشأة في الاحتكار التام والمنافسة الاحتكارية في المدى القصير، فإن هـذا التشابه غير موجود في المدى الطويل، نـظراً لوجود عوائق في ظل الاحتكار التام وعدم وجودها في ظل المنافسة الاحتكارية .

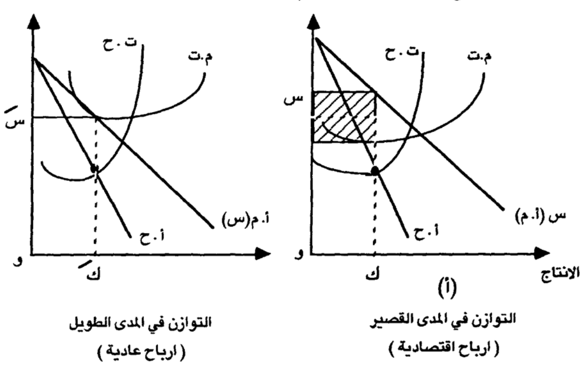
فلو فرضنا ان منحنى الطلب (الايراد المتوسط) لمنشأة في سوق منافسة احتكارية هو (أ.م) ومنحنى الايـراد الحدي (أ . ح)، وان منحنى متوسط التـكلفة هو (م،ت) وان منحنى التكلفة الحدي (ت.ح)، وعلى ضوء هذه المعلومات، فإن المنشأة في المدى القصير سوف تنتج الـكمية (و ك) والتي يكون عندهــا الايراد الحدي مساوياً للتكـاليف الحدية وتكون المنشأة قد حققت ربحاً اقتصادياً، نظراً لأن الايراد المتوسط (السعر) يكون اكبر من متوسط التكـاليف، كما في الرسم (أ) وسوف تغري او تشـجع الارباح الاقتصادية المزيد من المنافســين الجدد للدخول الى السوق – نظراً لعدم وجـود عوائق تمنع ذلك – وهذا الـدخول سوف يؤدي الـى انتقـال منحـنى الطلـب على سـلعة المـنشأة الاصلـية (الاولى) الى اليـسار ويكون اكثر مرونـة (اي اكثر انبساطاً) وذلـك لأن السوق سوف تتوزع على جميـع المنشآت الموجودة هذا مما يؤدي الى تضاءل حـصة المنشأة الواحدة في السوق .

ان استمرار دخول منشآت جديدة سوف تجعل منـحنى الطلب اكثر انبساطاً حتى الحالة التي يصـبح فيها منحنى الطلب (الـسعر) ·س) مماساً لمنحنى التكلـفة المتوسطة حيث يصـبح منحنى الـطلب (السعر) (سَ) ومـنحنى الايراد الحدي الجـديد هو (أَ حَ) وسوف تنتج المنشأة الكمية (و كَ) . وتحقق كل منشأة توازنها عندما يتساوى الايراد الحدي مع التـكاليف الحدية، كما يـلاحظ في هذه الحالة ان الارباح الاقتـصادية سوف تختفي ولا يبقى إلا الربح العادي .

وعند هذا المستوى من الارباح سوف لا يكون هـناك حافز لدخول منشآت جديدة الى السوق لعدم وجود ارباح اقتصادية)، كما لن يكون حافز لخروج المنشآت الموجودة من السوق نظراً لـوجود الارباح العادية، وهذه الحالة تمثل الوضـــع التوازني في سوق الاحتكار التام وفي المدى الطويل .



ويمكن توضيح ذلك من خلال الرسوم البيانية التالية :



التوازن في المدى الطويل
(ارباح عادية)

التوازن في المدى القصير
(ارباح اقتصادية)

ويمكن ان نوضح بنفس الاسلوب كيفية تحـديد الوضع التوازني لمنشأة تعمل في ظل سوق المنافسة الاحـتكارية وتعاني من خسارة في المدى القصـير، ففي هذه الحالة سوف تـخرج بعض المـنشآت من الـسوق في المدى الـطويل، مما سـيؤدي الى انتـقال منحنى الطـلب على سلعة كل منشأة من المـنشآت الباقية الى اليمين وجـعله اقل مرونة

اكثر انحداراً، وتستمر عملية خروج المنشآت من السوق الى الحد الذي يصبح فيه منحنى الطلب (السعر) مماساً لمنحنى متوسط التكلفة، مما يعني عدم وجود أرباح اقتصادية . عندئذ سيتوقف خروج المنشآت من السوق، نظراً لأن كل منشأة من المنشآت الباقية سوف تحصل على الأرباح العادية، وهذه تمثل نقطة التوازن في المدى الطويل في سوق المنافسة الاحتكارية .

٤- تحديد الوضع التوازني في سوق احتكار القلة Oligopoly

٤-١ تعريف سوق احتكار القلة

يقصد باحتكار القلة هو وجود عدد قليل من البائعين او المنتجين في السوق، وليس المقصود هنا بالعديد القليل في هذا المجال رقماً معيناً بل المقصود ان يكون عدد المنتجين من الصغر، بحيث اذا قام أحد المنتجين داخل السوق بتغيير سعره او كمية انتاجه، فإن هذه التغيرات قد تجد لها انعكاساً او ردود فعل معينة لدى المنتجين الآخرين .

ويعتبر هذا النموذج من الاسواق من النماذج الشائعة في الحياة العملية في بعض الصناعات، مثل شركة جنرال موتور الامريكية للسيارة وشركة فورد. كما تمثل منظمة الأوبك (OPEC) المصدرة للنفط (شكل من اشكال أحتكار القلة) وتوجد هناك انواع مختلفة من احتكار القلة، فإذا كانت السلعة متماثلة مثل صناعات السيارات والحديد والصلب سمي السوق احتكار القلة البحت .

أما إذا كانت السلعة المنتجة غير متجانسة، اي يوجد اختلاف بين سلعة منتج وآخر سواء من حيث النوعية او الدعاية فإنه يطلق عليه في هذه الحالة احتكار القلة المميز .

وتتميز اسواق احتكار القلة عن الاسواق الاخرى، بأن هناك عدد قليلاً من المنشآت فيه يستحوذ على نسبة كبيرة من اجمالي المبيعات، كما يتميز هذا السوق بمشكلة عدم التأكد بالنسبة للطلب، نظراً لأن الطلب في هذا السوق يتوقف على ردود فعل المنتجين الآخرين، وهذا يعني ان سلوك المنتج في هذا السوق يعتمد على توقعاته حول ردود فعل المنتجين الآخرين .

فإذا كان له معرفة بردود فعل الآخرين، فإن المنتج سوف يحدد منحنى الطلب بشيء من الثقة وبالتالي يستطيع معرفة حصته من السوق، أما اذا لم يكن يعرف بردود الفعل المعاكسة للآخرين، فإن ذلك سوف يؤدي الى زيادة درجة عدم التأكد .

ولكي تتغلب اسواق احتكار القلة على هذه المشكلة، فقد يلجأ منتجوا السلعة الى التواطئ او الاتفاق فيما بينهم حول بعض السياسات كسياسة تحديد السعر والانتاج والمبيعات والارباح وبذلك الشكل الذي يحافظ على مصالح كل واحد .

كما يتميز هذا السوق بوجود بعض العوائق التي تمنع دخول بعض المنتجين الآخرين لسوق السلعة، كعدم امكانية دخول المنتجين الصغار الى السوق لعدم توفر الامكانيات المادية والتقنية الكافية او سيطرة المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية التي تحدد من دخول الآخرين لهذه السوق .

٤-٢ توازن المنتج في سوق احتكار القلة

The Kinded-Demand Curve

يتميز هذا السوق بوجود ما يسمى بمنحنى الطلب المنكسر، فنظراً للظروف الصعبة التي تواجه المنتج في سوق احتكار القلة، نتيجة لعدم التأكد او اليقين Un Certaintity ، نجد ان منحنى الطلب (الايراد المتوسط) في هذا السوق ينحدر من الاعلى الى الاسفل لكن ليس باتجاه واحد ومعروف، ولكن يواجه بمجموعة من منحنيات الطلب (الايراد المتوسط) يمثل كل منها احتمالاً معيناً او ردود فعل معينة من جانب المنتجين الآخرين، حيث يلاحظ ان الكمية المباعة تزيد عند انخفاض السعر وتقل عند ارتفاعه، ومع هذا فإن المنتج لا يستطيع ان يحدد الزيادة المتوقعه في مبيعاته اذا *عمد الى تخفيض السعر*، حيث يتوقف الأمر على ردود فعل المنتجين الآخرين . وعادة فإن الطلب المنكسر يظهر تحت ظروف معينة تتعلق بالصناعة والمنشآت التي تعمل فيها ومن هذه الظروف ما يلي :

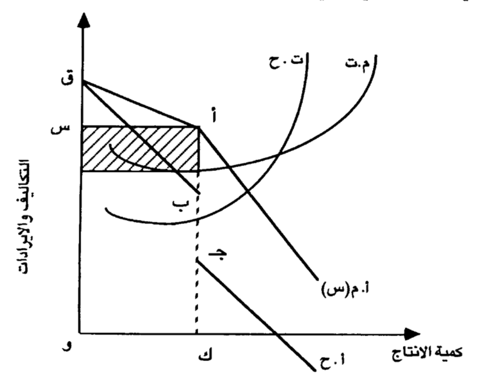
أ- اذا قامت احدى المنشآت بخفض السعر، فإن المنشآت الاخرى تتبعها في ذلك او انها تخفض السعر بنسبة اكبر وذلك للحفاظ على حصتها من السوق .

ب- اذا أقدمت احدى المنشآت برفع سعر منتوجها، فسوف لا تتبعها المنشآت الاخرى في ذلك، وفي هذه الحالة سيتحول زبائن هذه المنشأة التي رفعت

سعرها الى المنشآت الاخرى المنافسة لها، مما يؤدي الى تقلص حصة تلك المنشأة من السوق .

جـ- ان تكون الصناعة في مرحلة النشوء سواء كان الناتج متماثلاً او متنوعاً .

وتحت هذه الظروف فإن المنشأة سوف تواجه منحنى طلب منكسر كما يمكن توضيحه في الشكل البياني التالي :



فلو افترضنا ان هناك ثلاث منشآت في السوق وكان السعر السائد في السوق هو (س)، فلو اردات احدى المنشآت ان ترفع سعرها اعلى من السعر (س)، فلا شك ان مبيعاتها ستنخفض لا سيما اذا لم تتبعها المنشآت الاخرى - عدم وجود اتفاق فيما بينها مثلاً - فإن الطلب على مبيعاتها سيكون مرن - حيث سيتحول الزبائن الى منتجات المنشآت الأخرى - ونظراً لانكسار منحنى الطلب (الايراد المتوسط (أ.م) عند النقطة (أ) فإن ذلك يؤدي الى حدوث فجوه رأسية (جزء غير متصل) في منحنى الايراد الحدي (أ.ح) بين النقطتين (ب، جـ) . ويعود سبب الانكسار في منحنى الايراد المتوسط (الطلب) عند النقطة (أ) الى ردود فعل المنتجين الآخرين، اما سبب عدم الاتصال في منحنى الايراد الحدي نتيجة لانكسار منحنى الطلب، حيث المنتج ذو الطلب المرن اذا رفع سعر سلعته، فهذا يؤدي الى انخفاض الايراد الكلي، حيث ستقل الكمية

المطلوبة بنسبة اكبر من ارتفاع السعر، أما بـقية المنتجين الآخرين فإنهم لا يتبعونه في ذلك والطلب عـلى سلعتهم يصبـح اقل مرونة مما يؤدي الى زيادة ايرادهـم نظراً لعدم قيامـهم برفع سـعر سلعـتهم هذا ممـا يؤدي الى اجتـذاب زبائن المنـشأة التي رفـعت سعرها.

وعلى هذا الاساس، يمكن القول ان توازن المنتج في سوق احتكار القلة يتحقق عند نقطة تساوي الايراد الحدي مع التكلفة الحدية وذلك عندما يكون مستوى الانتاج (وك) والسعـر (س)، وفي هذه الحالة سوف يـحقق المنتـج ربحاً اقتصـادياً يتمثل بمـساحة المستطيل المضلل في الرسم السابق.

أما السـؤال الذي يطرح نفـسه، هو ماذا يحصـل لو حصل التـقاطع بين منـحنى الايراد الحدي والتكلفـة الحدية في الجزء الاعلى من منحنى الايـراد الحدي وقبل نقطة القطع (بين النقـطتين (ق،ب) أو في الجزء الثاني من منحنى الايـراد الحدي وبعد نقطة (جـ).

للإجابة عـلى هذا السؤال، فإنه اذا حصـل التقاطع في الجزء الأول وقبـل انقطاع منحنى الايراد الحدي، فإن رفع السعر سوف يؤدي الى تقليل المبيعات وانخفاض حجم الانتاج وارتفاع التكالـيف مما يزيد من الفجوة بين سعر المنتـج الذي يرفع سعره وبين المنتـجين الآخرين. وهذا يـعني ان المنشأة الـتي رفعت سعـرها قد تواجه بـخسارة او تقليص الارباح، مما يؤدي الى زيادة مبيعات وايرادات وارباح المنشآت الأخرى.

أما اذا حصـل التقاطـع في الجزء الثـاني بعد نقـطة (جـ) فهـذا يعني انـخفاض مستوى التكـاليف وارتفاع حجم الانتاج وتدنـي السعر، مما يجعل الاسعار المـنخفضة تدفع بالمنتجين الآخرين نحو الاتفاق فيما بينهم، نظراً لأن الطلب في الجزء الثاني يكون عالي المـرونة، فأي انخـفاض في السـعر سوف يؤدي الـى زيادة المبيـعات والايرادات بنسبة اكبر، ونظـراً للخوف من انهيار الاسعار اذا ما تسارع المنتجـون للتخفيض، فإن ذلك يدفعهـم الى الاتفاق فيما بينهـم سواء حول سياسة الاسعار والانتـاج وبما يحقق مصلحة كل واحد منهم.

المحتـــويات

الفصل الثاني / نظرية الأثمان ٤١

قائمة المراجـع والمصـــادر

* المراجع العربية :

١- د. محمد مروان السـمان وآخرون – مبادئ التحليل الاقتصـادي الجزئي والكلي – مكتبة دار الثقافة والنشر للتوزيع / عمان – الأردن ١٩٩٨ .

٢- د. محمد محمود الـصقر – د. عبد الله محمد شامية – مـبادئ الاقتصاد الجزئي – دار الأمل – اربد – الأردن ١٩٩٤ .

٣- د. محمد علي الليثي – التحليل الاقتصادي – دار الجامعات المصرية – مصر ١٩٨٣.

٤- د. حربي محمد موسى عريقات – مبادئ الاقتصاد (الجزئي والكلي) – دار البشير للنشر والتوزيع – عمان – الأردن ١٩٩٤ .

٥- د. يعـقوب سليـمان وآخرون – مبـادئ الاقتصـاد الجزئي – دار المسـيرة للنـشر والتوزيع – عمان – الأردن ١٩٩٩ .

٦- د. مجـيد على حـسين، دكتـورة عفاف عـبد الجبار سـعيد – مـقدمة فـي التحلـيل الاقتصادي الجزئي – دار وائل للنشر والتوزيع – عمان – الأردن ١٩٩٧ .

٧- د. اسماعيل محمد هاشم – المدخل الى اسس علم الاقتصاد – د. الجامعات المصرية والاسكندرية ١٩٧٢ .

* المراجع الأجنبية :

1- Lipsey. R- An Introduction to positive Economics Weidenfel and Nicolson-London : 1963 .

2- Mansfield. E - Microconomics, Theory and Applications - Norton and Company - NewYork 1988 .

3- Samuelson. P.A - Fundations of Economic Analysis, Harvard University Press Conibridge - NewYork 1974 .

كتب الدار الصادرة

1. الكتب الطبية :

- الكيمياء العضوية الحديثة
- علم وظائف الأعضاء
- تخزين الأدوية وحفظها
- أساسيات طب العيون
- بنوك الدم
- العلوم العامة
- علم الأحياء الدقيقة جـ 2/1
- الكيمياء الحيوية
- مبادئ الصحة العامة
- الإسعاف الأولي
- الأحياء الدقيقة / عملي
- الدمويات / عملي
- الأجهزة الطبية / عملي
- الكيمياء التحليلية / عملي
- الكيمياء العضوية / عملي
- الكيمياء الحيوية / عملي
- المناعة والأمصال / عملي
- الإدرار والطفيليات / عملي
- علم المناعة والأمصال
- الكيمياء التحليلية
- إجراءات السلامة العامة
- طرق التحليل الآلي
- الفيزياء الطبية
- علم الأنسجة
- علم الطفيليات الطبي
- الرعاية الصحية الأولية
- ضبط الجودة النوعية
- إجراءات السلامة المخبرية

2. الكتب الهندسية والفنية

- الاستشعار عن بعد في الهندسة المدنية
- المواصفات العامة للأبنية
- الهندسة البيئية
- تكنولوجيا الخياطة
- العقود والمواصفات وحساب الكميات
- الهندسة الصحية
- عقود المقاولات الانشائية
- المطالبات والمخالفات في عقود المقاولات
- تصميم الأزياء
- تصميم المخططات والخياطة/ 2
- مبادئ التصميم
- مبادئ انتقال الحرارة
- تاريخ الفن 2/1

3. في الكتب التجارية :

- أساسيات الإدارة الحديثة
- مبادئ الاستثمار
- مبادئ الاقتصاد
- استراتيجية التسويق
- أبعاد التنمية في الوطن العربي
- إدارة المبيعات
- مبادئ التسويق
- أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص
- محاسبة التكاليف الصناعية
- المحاسبة الحكومية
- المالية العامة (علوم مصرفية)
- التدريبات العملية في التجارة
- المحاسبة الأولية
- دراسات في محاسبة المنشآت الخاصة
- تطبيقات المحاسبة على الحاسوب
- أصول المحاسبة 2/1
- علم تدقيق الحسابات
- القانون التجاري
- المحاسبة الضريبية
- الاقتصاد الكلي
- الاقتصاد الجزئي

4. الكتب الانسانية :

- الحقائب التدريبية
- اللغة العربية – ثقافة عامة
- مختارات من الشعر العربي الحديث
- دراسات في اللغة والأدب
- دليل البحث والتقويم التربوي
- الإدارة والإشراف التربوي
- الجغرافيا المناخية
- دراسات في اللغة العربية وآدابها
- الطبخ العربي باللغة الانجليزية
- في رحاب محمد ﷺ "ديوان شعر"
- سيكولوجية الطفولة
- السياسة الفرنسية تجاه الثورة العربية الكبرى
- خطوة خطوة في الحج والعمرة
- عالمان مختلفان "الرجل والمرأة"
- علم الاجتماع السياسي ...
- (قضايا الحرب والعنف والسلام)
- فقه العبادات (1)

5. كتب الحاسوب :

- الكمبيوتر وتطبيقاته
- البرمجة بلغة التجميع جـ 2/1
- تركيب البيانات
- معالجة النصوص
- نظم تشغيل الجليزي
- البرمجة الهيكلية بلغة باسكال
- البرمجة بلغة باسكال
- قواعد البيانات


دار
المستقبل للنشر والتوزيع
عمان 11118 الأردن
ص.ب 184248 فاكس 4658263